

Hervé GAYMARD

SITUATION DU LIVRE

Évaluation de la loi relative au prix du livre et Questions prospectives

Rapport à la Ministre de la Culture et de la Communication

Mars 2009

Remerciements

à Benoît Yvert, Directeur du livre et de la lecture, et son adjoint Nicolas Georges.

à Geoffroy Pelletier, Hervé Renard, Patrice Locmant et Karine Depincé, les rapporteurs sans qui ce travail n'aurait pu être réalisé.

SOMMAIRE

<i>Lettre de mission de M. Hervé GAYMARD</i>	8
<i>Avant-propos par M. Hervé GAYMARD</i>	10

I / LE SECTEUR DU LIVRE : UNE BRÈVE PRÉSENTATION

1/ LES CHIFFRES CLÉS	23
> <i>La première industrie culturelle</i>	
> <i>Une industrie de nouveautés</i>	
> <i>Un emploi culturel sur cinq</i>	
2/ LES AUTEURS	25
3/ LES ÉDITEURS	25
4/ LES IMPRIMEURS	26
5/ LA DIFFUSION ET LA DISTRIBUTION	27
6/ LE COURTAGE, LA VENTE PAR CORRESPONDANCE ET LES CLUBS DE LIVRES	28
7/ LES LIEUX D'ACHAT	29
8/ LES ACHETEURS ET LES LECTEURS DE LIVRES	30
9/ LE PRIX D'UN LIVRE	31

II / LA MAÎTRISE DU PRIX PAR L'ÉDITEUR : UNE CONSTANTE DE L'HISTOIRE DU LIVRE EN FRANCE

1/ DU MOYEN ÂGE À LA FIN DU XIX^e SIÈCLE	32
> <i>L'apparition et la diffusion du livre imprimé</i>	
> <i>Le développement des commerces de librairie</i>	
> <i>Les premiers usages commerciaux</i>	
> <i>Industrialisation et diffusion de masse</i>	
> <i>Diversification des collections</i>	
> <i>Mise en place du modèle éditorial moderne</i>	

2/ DU DÉBUT DU XX^e SIÈCLE AUX ANNÉES 1970	37
> <i>La fin de la première guerre mondiale</i>	
> <i>L'arrêté Poiré</i>	
> <i>Le prix administré</i>	
> <i>Le prix conseillé</i>	
> <i>Le développement des grandes surfaces spécialisées et la pratique du « discount »</i>	
> <i>L'arrêté Monory et le « prix net »</i>	

III / LA LOI DU 10 AOÛT 1981 RELATIVE AU PRIX DU LIVRE

1/ LES OBJECTIFS DE LA LOI	43
2/ LES PRINCIPALES DISPOSITIONS	43
3/ L'APPLICATION DE LA LOI	45
3-1/ Les premières années : la « bataille » du prix unique	46
> <i>Le renforcement des sanctions</i>	
> <i>La compatibilité de la loi avec la réglementation européenne</i>	
3-2/ Les tentatives de contournement des années 1990	48
> <i>La bataille de la bande dessinée au début des années 1990</i>	
> <i>La question des spécimens payants au milieu des années 1990</i>	
> <i>La publicité hors du lieu de vente</i>	
3-3/ Les années 2000	49
> <i>Le développement des pratiques de remises indirectes</i>	
> <i>Les nouvelles questions d'application posées par la vente en ligne</i>	
3-4/ Le plafonnement des rabais aux collectivités	51
4/ UN DISPOSITIF PARTICULIER : LE PRIX DU LIVRE OUTRE-MER	52

IV / UN BILAN TRÈS LARGEMENT POSITIF DE LA LOI

1/ LES OBJECTIFS DE LA LOI ONT ÉTÉ ATTEINTS	54
1-1/ Le maintien et le développement du réseau de diffusion du livre	55
> <i>Le réseau des librairies indépendantes</i>	
> <i>Les autres circuits de diffusion</i>	

1-2/ La vitalité et la diversité de la création éditoriale	58
> <i>Les éditeurs</i>	
> <i>La production éditoriale</i>	
> <i>Les ventes de livres</i>	
2/ LA LOI N'A PAS EU D'EFFETS INFLATIONNISTES	62
2-1/ Le prix des livres	63
> <i>L'indice INSEE du prix des livres</i>	
- <i>1951-1992 : une alternance de périodes de hausse et de baisse du prix relatif du livre</i>	
- <i>1990-2008 : des prix très sages à partir de 1995, mais des évolutions divergentes selon les catégories</i>	
> <i>Le prix moyen des livres achetés (panel TNS-Sofres)</i>	
2-2/ Les retours et la problématique du pilon	67
3/ UNE LOI QUI RESTE D'ACTUALITÉ	70

V / LE RÉGIME DE PRIX DES LIVRES DANS LES AUTRES PAYS : UN IMPACT SUR LE RÉSEAU DE DIFFUSION ET L'OFFRE ÉDITORIALE

1/ UNE TRÈS GRANDE DIVERSITÉ DE SITUATIONS	73
1-1/ Les systèmes de prix libres	
1-2/ Les systèmes de prix fixes	
2/ UNE SYNTHÈSE DES RÉSULTATS OBSERVÉS	76
2-1/ Une influence déterminante sur le réseau de diffusion du livre	
2-2/ Des conséquences indirectes sur l'offre éditoriale	
2-3/ Un impact contrasté sur le prix des livres	
2-4/ Des effets peu évidents sur la production, les ventes, la concentration de l'édition et les pratiques de lecture	
2-5/ Quelques enseignements	

VI / ENJEUX ET PROPOSITIONS

1/ LA LOI DU 10 AOÛT 1981 DOIT-ELLE ÊTRE MODIFIÉE ?	83
1-1/ Les rabais	83
> <i>Faut-il augmenter le taux de rabais autorisé pour la vente au détail ?</i>	
> <i>Faut-il supprimer toute possibilité de rabais pour la vente au détail ?</i>	
> <i>Faut-il plafonner le rabais sur les ventes de livres scolaires aux collectivités ?</i>	
1-2/ Les "soldes détaillants"	85
> <i>Faut-il raccourcir les délais autorisant les "soldes détaillants" ?</i>	
1-3/ Le délai de parution en club	88
> <i>Faut-il raccourcir le délai de parution en club ?</i>	
1-4/ Les frais de port	88
> <i>Faut-il légiférer sur le principe de la gratuité des frais de port ?</i>	
1-5/ Le prix du livre Outre-mer	89
> <i>Faut-il modifier la législation relative au prix du livre Outre-mer ?</i>	
2/ QUELLES MESURES NOUVELLES POUR LE SECTEUR DU LIVRE ?	90
2-1/ Les délais de paiement	90
> <i>Une exception est-elle souhaitable pour le livre ?</i>	
2-2/ Les tarifs postaux	92
> <i>Faut-il créer un tarif postal spécifique pour le livre ?</i>	
2-3/ Les marchés publics	93
2-4/ Les dispositifs de soutien au livre	94
2-5/ L'harmonisation des données statistiques	96
2-6/ La question des retours et du pilon	96
> <i>Limiter le taux de retour des livres</i>	
> <i>Développer le don de livres</i>	
2-7/ Élargir les horaires d'ouverture au public des bibliothèques	99

3/ LE LIVRE NUMÉRIQUE	100
3-1/ Le livre n'a pas connu à ce jour sa « révolution numérique »	100
3-2/ Les facteurs décisifs pour une éclosion numérique ne sont pas réunis dans le secteur du livre	101
> <i>L'absence de support de référence pour la lecture numérique</i>	
> <i>Le difficile passage au numérique</i>	
> <i>Des usages encore peu affirmés</i>	
3-3/ Une évolution très différente selon les secteurs éditoriaux	102
> <i>L'édition de savoir et les livres pratiques</i>	
> <i>La littérature générale</i>	
> <i>Le cas particulier de la bande dessinée</i>	
3-4/ Les principaux enjeux du livre numérique	104
> <i>La recherche du modèle économique</i>	
> <i>La définition du livre numérique</i>	
> <i>La question du piratage</i>	
> <i>La loi « création et internet »</i>	
> <i>Le respect du droit d'auteur</i>	
> <i>Le risque de désintermédiation</i>	

ANNEXES

– Composition de la Commission	114
– Liste des personnes auditionnées par la Commission	116
– Liste des personnes entendues	119
– <i>Verbatims des auditions *</i>	
– <i>Note statistique sur 27 ans d'évolution du marché de livre en France **</i>	
– <i>Situations internationales : 24 « fiches pays » **</i>	
– <i>Contributions *</i>	
– <i>Textes législatifs et réglementaires *</i>	
– <i>Documents *</i>	
– <i>Bibliographie sélective *</i>	
Remerciements	164

* disponible en téléchargement - mars

** disponible en téléchargement - avril

**Lettre de mission de Christine Albanel, Ministre de la Culture et de la Communication, à
Hervé Gaymard, Député**

*Liberté Egalité Fraternité
République Française*

Ministère de la Culture et de la Communication

Le Ministre

25 SEP. 2008

Monsieur Hervé GAYMARD
Ancien ministre
Président du conseil général de la Savoie
Député de la Savoie
126, rue de l'Université
75355 Paris 07 SP

MFA/CC/20596

Monsieur le Ministre,

La loi du 10 août 1981 relative au prix du livre demeure, plus de vingt cinq ans après son adoption, un élément essentiel de régulation pour l'industrie du livre et le commerce de la librairie. Elle jouit du soutien des pouvoirs publics et de la quasi unanimité des professionnels qui en apprécient les effets bénéfiques pour le maintien d'une offre éditoriale variée et d'un réseau de diffusion diversifié et de qualité. L'adoption d'une législation comparable par de nombreux partenaires étrangers de la France, notamment en Europe, est une preuve supplémentaire de l'intérêt d'un tel mécanisme tarifaire.

Toutefois, le développement rapide des technologies numériques est de nature, comme pour d'autres industries culturelles, à modifier les équilibres établis au sein de la chaîne du livre, lesquels reposent, en large partie, sur le prix unique.

Les nouvelles pratiques de lecture, issues de l'univers numérique, mettent en question l'adaptation de la législation sur le prix unique pour une offre de biens dématérialisés. L'apparition de nouveaux acteurs de la vente du livre est source tout à la fois de nouvelles pratiques commerciales et d'incertitudes juridiques. Le prix du livre, enfin, ne peut échapper aux interrogations produites chez nos concitoyens par un sentiment objectif de contraction de leur pouvoir d'achat.

C'est pourquoi j'ai voulu placer l'actualité de la loi du 10 août 1981 au premier rang des préoccupations du Conseil du livre, que je viens d'installer le 30 juin dernier et dont j'assume la présidence. Dans le cadre de ce Conseil, avec l'accord de ses membres et l'assentiment de la commission des affaires sociales et culturelles de l'Assemblée nationale, j'ai souhaité vous confier une mission d'évaluation de l'ensemble des effets de la loi sur le prix unique. Dans une perspective historique et internationale, vos travaux devront permettre d'apprécier l'adaptation de la loi à la régulation du marché actuel du livre et de proposer des solutions innovantes pour l'avenir.

... / ...

3, rue de Valenciennes, 75003 Paris Cedex 01 France - Téléphone : 01 40 15 80 00

Vous animerez un groupe de travail constitué des membres du Conseil du livre et des personnalités extérieures susceptibles d'éclairer vos travaux.

Avec leur concours, vous mènerez toutes les auditions auxquelles il vous semblera utile de procéder auprès des acteurs français et étrangers. Vous pourrez aussi vous rapprocher de la commission du conseil du livre chargée de la mise en oeuvre du rapport de Bruno Patino consacré au livre numérique, afin d'étudier de manière coordonnée les éléments du rapport consacrés au prix unique.

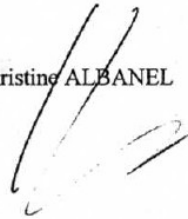
Les services de la Direction du livre et de la lecture sont mis à votre disposition pour l'organisation pratique et la documentation de votre mission.

Je vous serais reconnaissante de bien vouloir remettre et commenter une première note d'orientation lors du Conseil du livre de novembre 2008 et de rendre vos conclusions définitives pour le Salon du livre de 2009.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de ma considération distinguée.

Je suis à votre disposition.

Christine ALBANEL



Avant-propos

par

HERVÉ GAYMARD

Député

Liberté Livre

Certes, le livre, comme Malraux aimait à le dire du cinéma, est *aussi* une industrie.

Toutefois, il n'est pas que cela. Il est *plus* que cela.

Le livre, depuis ses débuts, est le compagnon de cette *Liberté grande* qui seule permet, à l'auteur comme au lecteur, de se façonner de l'intérieur, de comprendre le monde, l'histoire, de supporter et de surmonter les épreuves collectives comme personnelles, de traverser au besoin le désert. Et de transfigurer surtout ce que l'on reçoit pêle-mêle, au hasard des vagabondages et des braconnages, de beauté et d'esprit afin de mieux le partager. En bref, de vivre debout et avec les autres grâce à ce paradoxal objet, à ce recueil de signes, fait pour passer de mains en mains. Puisque sans transmission, vaine serait l'humanité.

C'est pourquoi le livre suscite encore et toujours la peur. C'est pourquoi il est souvent interdit, outragé, brûlé. C'est pourquoi, même autorisé, il demeure suspect aux yeux des divers pouvoirs, mais aussi de leurs vassaux qui se veulent des citoyens, consommateurs, électeurs modèles et de tous celles et ceux qu'inquiète cette liberté essentielle dont il est le porteur. Selon eux, le livre encouragerait l'oisiveté, favoriserait la dissidence, appellerait à la rébellion. Ils n'ont pas tort. Par la gratuité qu'il procure dans l'ordre de l'intelligence et du plaisir, le livre seul permet de s'affranchir, à l'heure de leur apparent triomphe, de la société du spectacle, de la frénésie de l'abondance, de l'illusion de l'instant.

On ne peut en effet aborder le livre sans quelque accointance avec la patience et le silence qui lui font escorte. Or nous voyons imperceptiblement s'instaurer un nouvel ordre des choses qui, de manière insidieuse, progressive, implacable, entend nous condamner à la tyrannie envahissante du temps planifié, de l'agitation permanente, du bruit omniprésent. Ces femmes, ces hommes qui, dans le métro, aux heures de pointe, se contorsionnent à lire un ouvrage – peu importe lequel –, à y chercher, trouver et retrouver leur condition, comme si leur existence en dépendait, n'en ressortent que plus bouleversants. Loin de former un dernier carré, ils ne paraissent guère prêts, contre tous les pronostics pessimistes, à renoncer à cette joyeuse ascèse du sens et de l'imaginaire.

D'autres mutations sont néanmoins annoncées comme menaçantes. L'irruption du numérique dans l'univers du papier signera-t-elle le divorce de la lecture et du livre que l'on avait pu croire, jusque là, indissolublement unis ? Rien n'est moins sûr, même s'il y va d'un nouveau tournant au sein d'une formidable histoire, semée de ruptures et de recommencements sans fin. Depuis au moins *Les Essais* de Montaigne, cette œuvre si amendée, cousue, décousue et recousue d'« allongails » qu'elle semble par nature inachevée, force est de constater qu'écrire, c'est faire un livre. Curieuse machinerie, piège fascinant, exercice délicieux, créé par celui qui la lit autant que par celui qui l'a écrite. Apparemment simple, mais riche d'innombrables mises en abyme, car le « lien hypertexte » est consubstantiel à la raison humaine et précède, de loin, les actuels rebondissements technologiques. Cette complexité est en fait originelle, transitant entre consignation et diffusion, débat et censure, archivage et autodafé. Elle conduit à distinguer d'une part le discours, le contenu qui porte la réflexion vers la pensée, la mémoire, ou le songe ; et d'autre part le volume, le contenant qui achemine l'analyse vers l'information, la conservation ou la représentation. Le clivage est instable. Il a varié selon les époques. Il n'en reste pas moins constitutif.

L'opposition de mise entre l'immatériel, la création, et le matériel, l'argent, entre ce que l'on nomme la culture et que l'on appelle les industries culturelles, connaîtrait pareillement une pente aggravée. Les comptables seraient plus que jamais logés sur cour et les poètes dans l'arrière-jardin. Pourtant, le vol suspendu du temps et les bois couronnés d'un reste de verdure n'évitèrent pas à Lamartine le sobriquet de « tire-lyre ». Et il suffit de relire Sand, Balzac ou Céline pour savoir que les Hetzel, Calmann-Lévy, Gallimard n'ignoraient rien des fins de mois difficiles. Quant aux pages retrouvées de Jacques Chardonne sur l'âpreté de l'édition au milieu du siècle dernier, on pourrait les reproduire telles quelles. La terrible cruauté d'*Illusions perdues*, l'émouvante détresse des *Scènes de la vie de bohème* du trop oublié Murger, les tentatives des Hydropathes ou du Chat Noir, la nostalgie des poches crevées d'Arthur Rimbaud et des soirs de vraie débîne de Paul Verlaine, renvoient au mythe du génie incompris, trop tôt venu dans un univers de rapaces. L'harmonieuse répartition de compétences qui prétend aujourd'hui régner entre le bailleur de l'exploitation et le locataire de l'esprit représente un autre mythe. La réalité de la vie du livre continue de se tisser entre les deux.

Autre crainte contemporaine, celle d'un amoindrissement de l'exception, d'une diminution de la qualité, d'un tarissement de l'inspiration alors que les nouveautés vont au contraire se multipliant. Jadis, on put redouter l'invention de l'écriture au motif qu'elle mettrait à mal la mémoire des hommes. Naguère, Hampâté-Bâ pouvait pleurer la disparition d'une bibliothèque dans la mort de chaque vieillard africain. En Europe, et tout singulièrement en France, l'écrit depuis longtemps domine. Pour Montaigne, il y avait déjà trop de livres et La Bruyère considérait volontiers que « tout est dit ». Cela n'a pas empêché le fol souci de Pic de La Mirandole et le désir effréné de l'Encyclopédie. De la totalité que revendiquent *Le Livre des Préfaces* du babélien Borges ou *Le Livre des questions* du biblique Jabès à l'incomplétude qu'endossent le *Nathanaël* de Gide ou le *Livre à venir* de Blanchot, l'écriture n'a cessé d'osciller entre la grâce des Lettres et le congé donné à la littérature.

La liste serait longue des opinions paradoxales sur le livre. Et des inquiétudes contradictoires que soulève la question de son avenir. Convenons donc que notre époque, encline à dresser des états, à dégager des problématiques, à définir des stratégies et proportionner les moyens aux objectifs, est malhabile à s'en saisir. Et ce, d'autant plus que les politiques publiques, les données économiques, les règles juridiques ne sont pas, elles aussi, que cela pour lequel elles se donnent à lire. Comme le livre, dès qu'elles s'appliquent à lui, elles ont à voir avec la liberté.

Le livre est bien notre dernier môle de résistance. Il est le lieu ultime d'un commerce entre les hommes qui se sait encore un commerce des hommes.

Et c'est pourquoi il valait de mettre en exergue le vertige qui en émane et dont le sentiment prévaut au seuil de ce rapport sur le livre et son avenir.

*
* *

Ce rapport est le fruit d'une circonstance, d'une interrogation et d'une passion.

La circonstance fut l'examen à la fin du premier semestre 2008, à l'Assemblée nationale, de la Loi de modernisation de l'économie, au cours de laquelle la discussion d'un amendement apparemment technique portant sur le délai autorisé pour les soldes des livres, conduisit à s'interroger sur l'évaluation de la loi sur le prix unique du 10 août 1981.

L'interrogation, dans le prolongement notamment des excellents rapports de Sophie Barluet, puis de Bruno Patino, auxquels nous devons beaucoup, portait, au sein du récent Conseil du Livre, créé et présidé par Christine Albanel, Ministre de la Culture, sur les différents moyens pour mettre en œuvre une politique du livre plus active.

La passion fut celle de la commission que j'ai eu l'honneur d'animer, qui a réuni des femmes et des hommes d'horizons divers, aux opinions parfois différentes, portés par le même amour du livre, qu'il faut remercier pour leur disponibilité, leur esprit constructif, et leur volonté d'agir. Même si je suis le seul signataire de cette préface, ce travail est collectif, et un certain nombre d'entre nous ont tenu à honorer ce rapport de leur contribution.

J'ai tenu à ce que notre travail s'inscrive dans une dimension **historique**, car le livre vient de loin, **comparative**, grâce à une enquête menée dans vingt-cinq pays, et **prospective**, en tentant d'écrire la table des matières dictée par l'intrusion du numérique dans l'univers du livre.

*

De ce triple point de vue, la loi du 10 août 1981, relative au prix unique du livre, reste pertinente, y compris à l'ère d'internet, et il serait imprudent de la réformer. C'est une véritable loi de développement, à la fois durable culturelle, économique et territoriale, dont le bilan est positif.

Contrairement à ce que l'on entend parfois, elle ne déroge pas à la tradition française longuement établie en la matière. Au cours des deux siècles écoulés, la liberté dans la fixation du prix du livre a été l'exception, et seulement par deux fois : d'abord, dans une certaine mesure, entre les deux guerres mondiales ; ensuite, plus nettement, entre 1978 et 1981, avec l'arrêté Monory. Lors de cette dernière période, ce fut d'ailleurs la dangereuse confusion que favorisaient la montée en puissance de la grande

distribution et la libre fixation du prix du livre qui conduisit deux des trois principaux candidats à l'élection présidentielle de 1981 à prendre l'engagement de faire voter une loi, ce que le Parlement fit à l'unanimité, après l'élection de François Mitterrand, le 10 août 1981.

Trente ans ou presque après son adoption, il était indispensable de procéder à une évaluation comparative, exhaustive et objective, en évitant l'écueil de l'idéologie.

Force est de constater que son objectif principal, permettre l'égalité d'accès des citoyens au livre, a été satisfait.

Elle a permis de maintenir un réseau de diffusion et de distribution des livres diversifié sur l'ensemble du territoire, avec un réseau de plus de 3 500 librairies indépendantes, sans être un obstacle à la montée en puissance de nouveaux acteurs (grandes surfaces culturelles spécialisées et alimentaires, clubs de livres, ventes par internet), alors même que le prêt de livres dans les bibliothèques triplait dans la période.

Elle a permis la vitalité et la diversité de l'édition, avec notamment la création de nouvelles entreprises innovantes et réactives, indispensables au paysage éditorial français. Le marché du livre a progressé en moyenne de 3 % par an, le nombre d'exemplaires vendus a progressé de 50 % entre 1986 et 2007, 595 000 titres sont aujourd'hui disponibles.

Contrairement à une idée reçue, cette loi n'a pas eu d'effets inflationnistes.

L'évolution de l'indice global des prix du livre, disponible depuis 1990, est très instructive : hausse du prix relatif jusqu'en 1994, stabilité entre 1995 et 1999, baisse ininterrompue depuis 2000. Le livre a donc plutôt moins augmenté sur le long terme que les autres biens et services. Et il n'est pas plus cher en France qu'à l'étranger. Il n'y a donc pas de corrélation entre le régime des prix et le niveau des prix.

Il faut aborder de front la question de « l'inflation éditoriale », des retours à l'éditeur, et donc du pilon.

Chaque livre est un prototype, un miracle, qui pour trouver son public doit être mis en place dans le plus grand nombre de points de vente,

et le plus longtemps possible. Le livre n'est pas un produit comme un autre : il n'est pas substituable. Et c'est pourquoi sa mise en place représente une part importante de son coût. Et c'est pourquoi, par définition, même avec la gestion la plus avisée qui soit, il y aura toujours des retours, et toujours le pilon.

Ceci étant, il faut traiter plusieurs questions.

Faut-il porter un jugement moral sur le nombre trop élevé de livres qui seraient publiés ? Je ne le pense pas. C'est une antienne permanente, d'ailleurs toujours d'actualité, au moins depuis un siècle, et qui a tout l'avenir devant elle. Je ne méconnais pas la difficulté pour les libraires, envahis par des cartons qu'ils n'ont parfois pas demandé, de mettre en place les nouveautés, en conservant un fond qui fait l'honneur de la librairie française. On sait également que les politiques éditoriales sont très différentes, de la publication sélective, minutieuse et accompagnée d'un nombre limité de titres, à la fuite en avant, souvent pour des raisons de trésorerie. Il convient enfin de distinguer les vraies nouveautés des rééditions, ce qui relativise les chiffres spectaculaires souvent annoncés. Il faut plutôt je pense se féliciter de la vitalité de l'édition française.

Le taux d'invendus, qui s'élève à 24 %, est-il trop important ? A l'évidence, oui.

Le nombre trop élevé d'invendus est-il une des conséquences de la loi relative au prix unique ? Non. Quand on établit des comparaisons internationales, on remarque qu'il n'y a pas de corrélation entre le niveau des invendus et le régime des prix. On peut même avancer que là où il y a compétition par les prix, la mise en place de piles spectaculaires dans les points de vente nécessite des tirages initiaux plus volumineux, et donc des « bouillons » importants quand le succès programmé n'est pas au rendez-vous.

Comment réduire le taux d'invendus ? Dans la chaîne du livre, personne, évidemment n'a intérêt à ce que persistent ces pratiques coûteuses, ce nombre trop important d'exemplaires envoyés, mis en place, réexpédiés pour partie, triés, stockés à nouveau pour certains, détruits pour d'autres, qu'il soient défraîchis ou définitivement plus d'actualité.

Si la solution était simple, cela se saurait. Elle n'est évidemment pas

législative. Elle passe sans doute par un dialogue plus approfondi encore entre les éditeurs, les distributeurs et les libraires. L'utilisation de panels a déjà été un progrès incontestable. Mais il convient sûrement d'adopter un système de suivi des ventes (*booktracking*), à l'instar de ce qui a été mis en place au Royaume-Uni et qui commence à l'être en Italie. Au Royaume-Uni, avec ce système informatisé qui relie toutes les caisses enregistreuses à un système central qui délivre chaque semaine aux éditeurs l'état précis des ventes effectuées, qui peuvent donc ajuster en temps réel leurs mises en place et les réimpressions, le taux d'invendus est passé en quelques années de 22 % à 14 %. Il faut donc que la chaîne française du livre s'empare sans tarder de ce projet.

Il convient également de développer le don de livres, comme le font déjà un certain nombre d'associations pionnières, trop peu aidées par les pouvoirs publics.

Le bilan de la loi du 10 août 1981 est donc incontestablement positif. Et il me paraîtrait hasardeux de vouloir retoucher certaines de ses dispositions, comme le rabais de 5 %, ou le délai avant parution en édition club, ou les délais minimums fixés pour pouvoir procéder à des soldes. Nous sommes dans un équilibre fragile, très largement accepté et défendu par la quasi-totalité des acteurs de la chaîne du livre. Et comme il faut toujours légiférer en tremblant, le parlementaire que je m'honore d'être, recommande de ne point le faire.

Cette loi a d'ailleurs été un formidable article d'exportation, puisque sur l'échantillon représentatif de 25 pays que nous avons examinés, elle a inspiré plus de la moitié des 14 pays qui ont adopté un dispositif de prix fixe.

*

Mais la politique du livre ne se résume pas à cette loi, bien évidemment. Il convient donc, dans le prolongement du Plan Livre 2010, qu'a présenté la Ministre de la Culture et de la Communication, Christine Albanel, de poser quelques jalons supplémentaires.

Il faut exempter la filière du livre (depuis l'industrie papetière jusqu'à la distribution) de la mesure de plafonnement des délais de paiement entre entreprises, instaurée par la Loi de modernisation de

l'économie. J'ai déposé, avec de nombreux collègues, appartenant à tous les groupes parlementaires, une proposition de loi dans ce sens, qu'il faut adopter sans tarder.

Il faut poursuivre la mise en œuvre des propositions de la commission présidée par Antoine Gallimard, pour soutenir la librairie indépendante (labellisation, exonération de charges, question des loyers en centre-ville).

Il faut accroître les moyens budgétaires du Centre national du livre, pour le soutien à l'édition (traduction et ouvrages de référence), à la librairie indépendante, et à la numérisation.

Il faut favoriser un regroupement des éditeurs et des libraires au sein d'une structure commune qui leur permettrait de négocier des tarifs d'expédition de livres plus favorables auprès des entreprises postales.

Il faut réunir, avec les professionnels et les collectivités locales, un groupe de travail chargé d'apporter des solutions aux différents problèmes rencontrés lors de l'attribution des marchés publics d'achats de livres.

Il faut étendre l'amplitude horaire d'ouverture des bibliothèques municipales et universitaires pour offrir à tous les publics un meilleur accès au livre.

*

On ne peut s'empêcher, après avoir dressé le bilan de la loi sur le prix unique, après avoir passé en revue les différents aspects de la politique du livre, de se poser la question de savoir si toute cette énergie, cette passion ne s'applique pas vainement à défendre un monde d'hier, qui inexorablement craquera sous nos yeux avec la collision programmée de l'univers du livre et de la météorite numérique. Dans cette hypothèse, ce rapport ne serait que le glorieux chant du cygne d'une époque révolue.

On se défendra d'un tel catastrophisme, ni par insouciance ni par irénisme, mais parce que tout exercice de prospective crédible se révèle, en l'état, très difficile. Voire impossible puisque, même si le livre n'a pas

encore accompli sa révolution numérique, le paysage à venir, d'ores et déjà, ne cesse de se transformer sous nos yeux. En revanche, et comme je l'ai annoncé, à défaut du détail, il est indispensable de dresser et de parcourir la table des matières de la mutation en cours. Que complètera la commission *ad hoc* du Conseil du livre, animée par Marie-Françoise Audouard.

Aujourd'hui, en effet, les facteurs décisifs pour une révolution numérique ne sont pas encore réunis. Malgré les avancées technologiques et la meilleure convivialité des lecteurs numériques récemment mis sur le marché, il n'existe pas aujourd'hui pour le livre d'objet et d'outil magique tel que l'a été l'iPod en 2001, qui a très rapidement mis le disque au rencard. Même si l'on ne peut jurer de rien, il apparaît également que le livre papier, par ses caractéristiques et ses usages, se prête moins à la dématérialisation et la démultiplication infinie que le morceau de musique, ou le film. Il semble donc que la courbe d'expérience de la musique et du cinéma ne soit pas totalement transposable au livre, même s'il faut en tirer tous les enseignements pour anticiper les évolutions à venir.

N'oublions pas de préciser, à ce stade, que le numérique ne permet pas de garantir l'intégrité de l'œuvre, car tous les logiciels de protection peuvent être contournés, non plus que sa pérennité, car une grande incertitude règne sur la durabilité de la qualité des fichiers.

Il semble toutefois clair que l'irruption du numérique sera très différente selon les secteurs éditoriaux, comme l'a bien pointé Bruno Patino dans son rapport, en fonction de la pertinence différenciée selon les contenus, en prenant en compte un faisceau de paramètres : l'indexation, le caractère agrégé du contenu, la fraîcheur, le système ouvert et l'accessibilité. Ainsi, dans l'édition de savoir (médecine, technique, juridique), des livres pratiques (cuisine, tourisme, bricolage) le numérique est déjà très présent. Dans les sciences humaines, le numérique peut constituer le complément d'érudition à une édition papier, et permettre à des livres qui n'auraient pas trouvé d'éditeur, pour des raisons de coût et de tirage, d'être néanmoins disponibles, tendance que l'édition à la demande consolidera évidemment. Il semble, à l'inverse, que pour la littérature générale, les avantages indéniables du numérique soient moins opérants, et qu'ainsi le papier aurait de beaux jours devant lui, sauf si l'accoutumance à l'écran des plus jeunes générations, les détourne définitivement de cet objet miraculeux et génial qui a changé le monde depuis tant de siècles. Signalons le cas particulier de la bande dessinée, qui semble propice au

développement numérique du fait de certaines caractéristiques propres telles que l'âge moyen du lecteur, et la lecture case par case, adaptable à de nombreux supports mobiles, comme c'est le cas au Japon.

Dans ce contexte, quels sont les principaux enjeux du livre numérique ?

L'impossible définition du livre numérique. Il convient en effet de distinguer d'une part, *l'œuvre numérique*, encore en devenir, nouveau mode d'expression culturelle (qui mêle écriture, images fixes et animées, sons, liens internet...), et d'autre part, *le livre numérisé*, qui lui-même peut être issu d'une version *princeps* papier, ou numérique. Une définition large du livre numérique pourrait se révéler rapidement inapplicable. Il paraît donc plus sage de limiter au livre numérisé issu d'une édition *princeps* papier ou numérique la qualification de « livre numérique » par cohérence avec la définition fiscale qui sous-tend la loi du 10 août 1981.

La recherche du modèle économique. La question du prix de vente est essentielle. Il devra être significativement inférieur à celui du livre papier, de l'ordre de 30 à 40 % semble-t-il selon les principaux acteurs économiques, étant entendu que le taux de TVA applicable ne sera évidemment pas neutre dans ce contexte. Et l'application du taux de 5,5 % est évidemment loin d'être acquise. Ce prix de vente devra être unique pour un même titre, et aurait tout intérêt à être différent selon les titres, contrairement aux offres musicales d'aujourd'hui, par exemple en fonction de la date de parution. L'essentiel pour les acteurs de l'édition est de garder la maîtrise de la fixation du prix de vente. Pour ce faire, l'extension de la loi du 10 août 1981, envisageable pour le livre numérisé, paraît inopérante pour l'œuvre numérique compte tenu de la difficulté à la définir. En revanche, la pratique du mandat qui existe pour la presse, semblerait vraisemblablement plus appropriée.

La question du piratage. Pour l'éviter, il convient d'abord de développer rapidement l'offre légale, dans le sillage du partenariat exemplaire entre la Bibliothèque nationale de France, le Centre national du livre et le Syndicat national de l'édition, dans le cadre de Gallica 2. Des DRM trop importantes et limitant l'interopérabilité des contenus pourraient développer l'offre illégale. Les outils créés par la Loi création et internet doivent conduire tous les acteurs de la filière à élaborer une stratégie commune dès aujourd'hui, car quand le basculement numérique intervient,

il est copernicien, et il n'est alors plus temps de réagir. Les stratégies individuelles sont naturelles pour des acteurs économiques qui sont dans le marché. Ils doivent pourtant comprendre qu'une démarche collective aura des résultats plus durables pour l'avenir de l'édition française.

La question du droit d'auteur, déjà complexe en soi, l'est encore davantage dans l'univers numérique. Quelle base retenir ? Mode de rémunération fixe ou proportionnelle ? Quelle rémunération dans la durée ? Ces questions doivent-elles être tranchées par la loi ou le contrat ? L'honnêteté commande de dire qu'il est à peu près impossible d'avoir des réponses précises aujourd'hui. D'autant que selon certains observateurs, le droit d'auteur au sens classique du terme n'aurait pas de sens dans l'univers numérique, car la gratuité permettrait la notoriété, et c'est cette notoriété qui serait rémunératrice par les autres opportunités qu'elle procure. Ce qui peut être recevable pour certaines vedettes à la réputation déjà établie, ne l'est sûrement pas pour les nouveaux entrants et le plus grand nombre des auteurs et des créateurs. La question du financement de la création reste donc centrale, et à ce jour sans réponse.

Le risque de désintermédiation peut faire exploser toute la chaîne du livre, en supprimant des acteurs traditionnels, comme le font déjà certains éditeurs. Les éditeurs peuvent être tentés de s'adresser directement aux lecteurs, en se passant des libraires, ce qu'ils se sont toujours refusés à faire pour le livre papier. Les auteurs peuvent s'autoproclamer comme tels, sans l'indispensable et méconnu travail d'édition, au sens anglo-saxon du terme. Des acteurs étrangers au livre peuvent vouloir devenir de nouveaux intermédiaires, comme le développement de la politique de numérisation de Google, ainsi que la récente transaction avec les auteurs américains, peuvent le laisser supposer. Dans ce contexte, il est clair que ce sont les libraires qui sont potentiellement les plus exposés. Il faut donc continuer à soutenir les initiatives de la librairie française pour être davantage présente sur la toile.

*

Ce rapport n'a pour objet que le marché du livre. Il ne vise qu'à analyser ses principaux déterminants et à tenter de cerner l'impact possible des évolutions technologiques en matière de support de lecture ou de transmission des connaissances. Ce qui n'aura pas été une mince affaire. J'aimerais également qu'il ouvre à une réflexion d'essence plus

philosophique sur l'un des phénomènes majeurs, à mes yeux, de la culture depuis le siècle dernier, à savoir la reproduction. Bien sûr, jouer une sonate de Scarlatti suppose une partition écrite, lire *Candide* implique que Voltaire l'ait rédigé et fait imprimer, et peindre un pan de mur jaune à Delft suppose, outre une palette, un mur. Mais écouter un enregistrement d'Horowitz dans Scarlatti, voir *Candide* à la télévision, ou découvrir Vermeer dans un album iconographique, est-ce la même chose ? Que la photographie rende les morts en apparence perceptibles à l'instar de dieux lares au lieu de les figer en purs sujets de mémoire, que le cinéma fasse qu'on reverra longtemps, comme au premier jour, Silvana Mangano dans *Riz amer*, bref que les moyens de création soient aussi des moyens de reproduction, et que reproduction ne vaille pas seulement copie, ne peut que modifier notre vision de la culture et donne à ce qu'il est convenu d'appeler le support, une toute autre portée pour celui qui le reçoit.

La façon dont chacun reçoit le livre, lecture à voix haute, lecture à voix basse, lecture mentale, la façon dont chacun organise ses choix de lecture, la façon dont chacun façonne ses *Bibliothèques intérieures*, pour reprendre ici ce beau titre, tout cela, sans doute, est en train d'évoluer. Le sujet est vaste et nécessite le concours des écrivains et des éditeurs, des philosophes et des sociologues, des anthropologues et des historiens, des psychologues et des psychanalystes, des critiques, des libraires et des lecteurs. Les âges se succèdent, les siècles passent, les techniques s'effacent ou se sédimentent, mais demeure l'essentiel : la quête à jamais inachevée parce qu'inachevable de la liberté intérieure.

Hervé GAYMARD

1/ LES CHIFFRES CLÉS

> *La première industrie culturelle*

La filière économique du livre peut être considérée comme la première des industries culturelles, à l'aune de son chiffre d'affaires.

En effet, le marché du livre, valorisé au prix de vente réel ¹, représente un chiffre d'affaires annuel de près de **5 milliards d'euros** en 2007 (4,1 milliards d'euros hors exportations). À titre de comparaison, sur le même exercice et hors exportations, le marché du CD est estimé à 1,2 milliard d'euros et celui du DVD à 1,5 milliard d'euros ².

> *Une industrie de nouveautés*

La filière du livre présente les caractéristiques propres à l'économie des industries culturelles. Il s'agit d'une activité de prototypes qui souffre d'une grande incertitude sur la réception de ses produits par le public de lecteurs. Ce constat entraîne trois conséquences importantes :

1) Quelques forts succès commerciaux contrebalancent une grande majorité d'opérations blanches, voire déficitaires. Cette péréquation entre succès et moindres réussites est vitale pour l'économie de la création littéraire ; les meilleures ventes sur certains titres financent les risques pris par les éditeurs pour faire émerger les talents de demain.

2) Comme pour le disque et pour le film (à un moindre degré en raison des coûts de production cinématographique), les éditeurs de livres tendent à multiplier les nouveautés pour augmenter leurs chances de succès.

Ainsi, en 2008, **63 700 nouveaux titres** ont été commercialisés en France ³. Près de **487 millions d'exemplaires ont été vendus** en 2007 (446 millions hors encyclopédies en fascicules). Le tirage moyen, toutes catégories confondues, s'établit sur cette même année à **8 690 exemplaires par titre** ⁴. Enfin, le nombre de titres disponibles est d'environ 595 000 ⁵.

¹ Le prix de vente au public d'un livre est fixé par l'éditeur ; c'est le prix indiqué sur la quatrième de couverture. Le prix de cession est le prix facturé par l'éditeur au libraire, soit le prix de vente au public diminué du montant de la remise accordée par l'éditeur ou son diffuseur au détaillant. Le prix de vente réel est le prix effectivement facturé par le détaillant au consommateur, soit le prix de vente au public diminué des éventuels rabais autorisés par la loi.

² Source GfK.

³ Source Electre.

⁴ Source SNE.

⁵ Source Electre.

3) Une telle diversité dans l'offre éditoriale nécessite un travail de tri et de sélection effectué, à l'intention des consommateurs, par des médiateurs à l'autorité reconnue : critiques, bibliothécaires, libraires. Elle rend également nécessaire l'existence d'un réseau de détaillants très développé. La diversité de l'offre éditoriale et la densité du réseau des libraires sont deux questions étroitement liées.

Dans un environnement économique souvent comparé, par les économistes, à celui du casino et des jeux de hasard, le contrôle du prix est un élément d'équilibre et de stabilité essentiel.

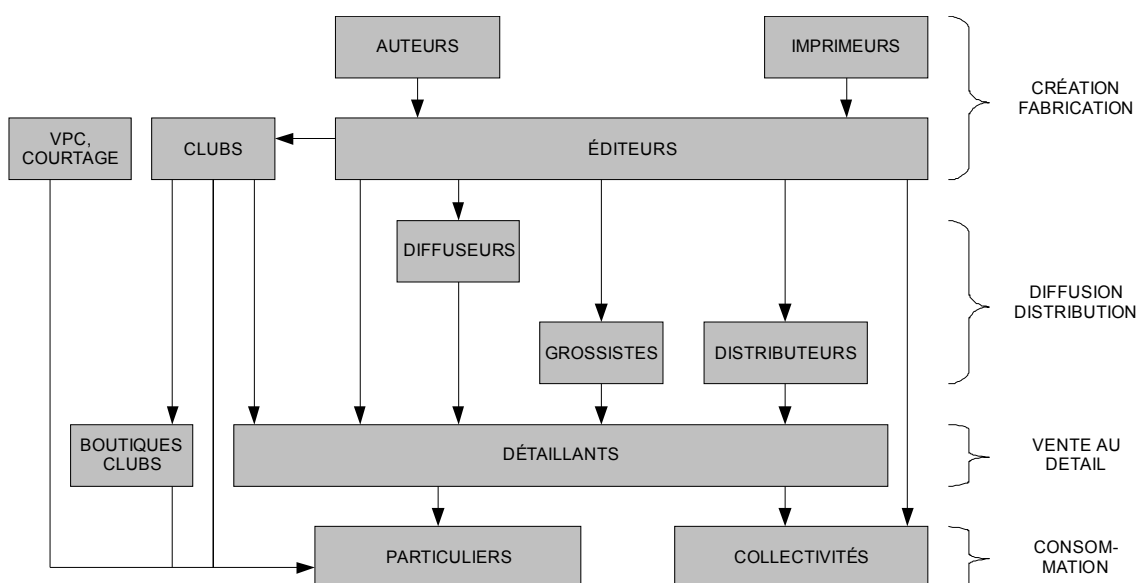
> *Un emploi culturel sur cinq*

Le secteur du livre totalise, au sens large (édition, diffusion, distribution, commerce de détail et bibliothèques), plus de **80 000 emplois**, soit un peu moins de 0,4 % de la population active mais près de 20 % de l'ensemble des emplois du secteur culturel (430 000).

*

La création, l'édition, la fabrication ou encore la commercialisation d'un ouvrage sont le résultat de nombreuses étapes faisant intervenir de multiples acteurs de ce qu'on appelle communément la chaîne du livre. Le schéma ci-dessous présente les principaux acteurs intervenant dans cette chaîne et la majeure partie des flux physiques qui peuvent exister entre eux.

Graphique 1 – Le circuit du marché du livre



2/ LES AUTEURS

Le métier d'auteur recouvre des situations extrêmement diverses. On estime à plus de 55 000 le nombre des auteurs de livres en France, qu'il s'agisse des écrivains, des illustrateurs ou encore des traducteurs. Pour autant, seuls 2 500 d'entre eux sont affiliés à l'AGESSA (Association pour la gestion de la sécurité sociale des auteurs) et vivent donc majoritairement des revenus des droits perçus au titre de la propriété littéraire et artistique. Les autres exercent une profession différente à titre principal.

S'agissant des droits d'auteur, le plus souvent compris entre 6 % et 10 % du prix de vente au public, le Syndicat national de l'édition indique pour 2007 qu'un montant total de droits d'auteurs de 448 M€ a été versé par les éditeurs.

3/ LES ÉDITEURS

Le chiffre d'affaires des éditeurs représente, en ventes de livres valorisées au prix de cession, 2,76 milliards d'euros (2007), auxquels il convient d'ajouter le montant des cessions de droits réalisées par ces mêmes éditeurs (traduction en langue étrangère, passage au format poche, adaptation audiovisuelle...) qui s'élève à 132 M€⁶.

Les exportations représentent en moyenne 18 % du chiffre d'affaires des éditeurs français. En 2007, elles totalisaient, selon les services des Douanes, un montant de 695 M€ (montant incluant la marge des intermédiaires).

Si les deux premiers groupes d'édition (Hachette Livre et Editis) totalisent aujourd'hui environ 35 % des ventes de livres et les douze premiers éditeurs⁷, près de 80 %, l'édition française se caractérise également par l'existence de très nombreux acteurs indépendants, aux dimensions variables, dont la production contribue à la diversité de l'offre éditoriale.

On dénombre ainsi plus de 8 000 structures éditoriales, dont 4 000 pour lesquelles l'édition constitue l'activité principale et 1 000 dont l'activité est significative sur le plan économique.

On estime à près de 17 000 le nombre d'emplois salariés dans l'édition de livres.

Les livres pour la jeunesse, la bande dessinée et les livres pratiques, connaissent depuis plusieurs années les évolutions les plus favorables sur le marché des ventes au détail, alors que les dictionnaires et les encyclopédies, les livres scolaires et les ouvrages scientifiques, techniques et juridiques enregistrent au contraire les moins bons résultats sur ce marché. La littérature générale et les sciences humaines, selon les disciplines, entretiennent quant à elles, bon an mal an, une relative stabilité.

6 Source SNE.

7 Hachette Livre, Editis, France Loisirs, Atlas, Média Participations, Lefebvre Sarrut, Gallimard, La Martinière, Flammarion, Reed Elsevier, Albin Michel et Wolters Kluwer.

Tableau 1 – Les différents secteurs éditoriaux

2007	Chiffre d'affaires	Exemplaires vendus
Livres scolaires	9 %	8 %
Sciences, techniques, médecine, gestion	4 %	2 %
Sciences humaines et sociales	8 %	4 %
Dictionnaires et encyclopédies	9 %	10 %
Romans	21 %	23 %
Documents, actualités, essais	5 %	3 %
Jeunesse	13 %	19 %
Bande dessinée	5 %	5 %
Mangas	2 %	3 %
Beaux-arts	3 %	1 %
Loisirs, vie pratique	10 %	8 %
Autres	11 %	14 %
Total	100 %	100 %

Source : SNE, enquête de branche

Le livre au format de poche est en évolution constante depuis maintenant vingt ans : il représente aujourd'hui 20 % de la production en titres et 27 % du nombre d'exemplaires vendus mais, compte tenu d'un prix unitaire plus faible, seulement 14 % du chiffre d'affaires total. Au sein de la seule catégorie des romans, la part du format poche est beaucoup plus élevée : 57 % des titres, 61 % des volumes vendus et 34 % du chiffre d'affaires en 2007⁸.

4/ LES IMPRIMEURS

Le livre représente 8 à 9 % du chiffre d'affaires de la production d'imprimés et 7 % de la consommation de produits finis graphiques (soit 316 kilotonnes). Un quart environ des entreprises de ce secteur (préresse, imprimerie, reliure) travaille pour l'édition, soit quelque 300 sociétés de plus de dix salariés. Certaines imprimeries (CPI, Floch, Jouve...) ont même dédié tout ou grande partie de leurs presses au livre.

Les coûts de fabrication du livre sont à la baisse depuis de nombreuses années. Le chiffre d'affaires à la tonne a ainsi reculé pour les livres imprimés de 14 % depuis 2000. Le coût de fabrication d'un livre est aujourd'hui estimé à environ 15 % de son prix de vente.

Si le livre « noir » (roman, essai...) est encore principalement imprimé en France, les éditeurs font de plus en plus souvent appel, pour les livres illustrés, à des imprimeurs européens ou asiatiques (les importations de livres en provenance de Chine ont ainsi augmenté de 47 % en 2007). Une étude de l'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) indique même que 60 % des livres commercialisés en France seraient imprimés à l'étranger.

8 Source SNE.

LA CONSOMMATION DE PAPIER À USAGES GRAPHIQUES

En 2007, 5 300 kilotonnes de papier à usages graphiques ont été consommés en France. Après une progression régulière dans les années 1990, la consommation de papier à usages graphiques est depuis 2001 relativement stable. Avec 87 kg par habitant et par an, la France est en dessous de la moyenne des pays européens.

En tenant compte du commerce extérieur (+ 520 kilotonnes importées), des chutes de transformation (- 480 kilotonnes) et des produits considérés comme non graphiques (- 540 kilotonnes), la consommation de produits finis graphiques en France s'établit à 4 800 kilotonnes. Le livre ne représente que 7 % du tonnage total (316 kilotonnes), alors que la presse consomme 33 % du tonnage (1 592 kilotonnes) et les éditions publicitaires 28 % (1 367 kilotonnes).

5/ LA DIFFUSION ET LA DISTRIBUTION

La **diffusion du livre** regroupe l'ensemble des opérations destinées à faire connaître les ouvrages auprès des libraires et, plus généralement auprès de l'ensemble des revendeurs. Elle s'appuie principalement sur la force de vente constituée d'un ou de plusieurs représentants. La diffusion peut être réalisée en interne par l'éditeur ou sous-traitée à une structure commerciale travaillant pour plusieurs éditeurs, les structures de diffusion les plus importantes appartenant généralement à des groupes d'édition.

GLOSSAIRE DE LA DIFFUSION

Office	Service d'envoi des nouveautés, l'office assure l'envoi des nouvelles parutions aux libraires. À l'origine « envoi d'office » de toute la production d'un éditeur à un libraire, il prend aujourd'hui différentes formes plus souples : office d'information unitaire, office sur grille personnalisée, office à façon et office de parution exceptionnelle.
Retour	Ouvrage invendu renvoyé à l'éditeur par le détaillant. Les livres envoyés dans le service de nouveauté comportent un droit de retour intégral. Les conditions générales de vente définissent précisément la durée de délai de garde des ouvrages par les points de vente. Les ouvrages retournés donnent droit à un avoir porté au crédit du compte du point de vente.
Noté	Commande supplémentaire, faite par le détaillant auprès du représentant, d'ouvrages mis à l'office. Le noté bénéficie en général des conditions de l'office.
Réassort	Commande opérée par le détaillant, soit à la demande particulière d'un client, soit parce qu'il veut enrichir son assortiment ou maintenir son fonds. C'est un achat en compte ferme sans faculté de retour.
Dépôt	Livre confié via le diffuseur et le distributeur à un point de vente et dont le règlement n'est exigé qu'après le retour des invendus. Il bénéficie d'un délai de garde assez long.

Source : Syndicat national de l'édition, www.sne.fr

Les équipes de diffusion sont le plus souvent spécialisées par circuit de vente :

- le premier niveau, qui regroupe les grandes librairies et les grandes surfaces spécialisées et qui représente de 60 % à 75 % du chiffre d'affaires des diffuseurs ;
- les 1 000 hypermarchés, qui bénéficient d'une équipe spécifique de représentants ;
- le deuxième niveau, qui regroupe les librairies de taille plus modeste, les points de vente de proximité, les supermarchés et les magasins populaires ;
- les plus petits points de vente et les points de vente occasionnels, parfois appelés troisième niveau, qui s'approvisionnent le plus souvent auprès de grossistes régionaux.

L'office représente une part importante de l'approvisionnement des librairies, un peu plus de 30 % pour les grandes librairies et près de 40 % pour les plus petites⁹.

⁹ Source : Ipsos Culture/OEL, *Situation économique de la librairie indépendante*, 2007.

La **distribution du livre** regroupe l'ensemble des tâches liées à la circulation physique des livres (stockage, transport...) et à la gestion des flux entre l'éditeur ou son diffuseur et le détaillant : traitement des commandes, facturation, recouvrement, traitement des retours...

L'activité de distribution est sans conteste la plus industrialisée de la chaîne du livre, ce qui explique d'ailleurs qu'elle soit également la plus concentrée, la plupart des structures de distribution appartenant aux grands groupes d'édition. On estime ainsi que dix distributeurs seulement assurent les flux physiques et financiers de 90 % de la production éditoriale totale.

Les plus petits points de vente, réalisant un volume de chiffre d'affaires trop faible pour pouvoir bénéficier d'un compte chez un diffuseur, se fournissent généralement auprès de **grossistes**, lesquelles achètent "en gros" un nombre de titres restreint auprès des éditeurs afin de les revendre à ces petits détaillants.

Si la majeure partie des éditeurs délèguent les opérations de diffusion et de distribution à des structures spécialisées dans ces activités, qui sont parfois leurs propres filiales, certains éditeurs, le plus souvent de taille modeste, choisissent – ou sont dans l'obligation, faute de trouver un prestataire – d'assurer eux-mêmes l'activité de diffusion, voire celle de distribution. D'autres éditeurs peuvent également choisir de déléguer ces tâches pour une partie seulement du territoire ou pour une catégorie particulière de détaillants.

6/ LE COURTAGE, LA VENTE PAR CORRESPONDANCE ET LES CLUBS DE LIVRES

Outre les ventes directes qui peuvent être réalisées par des éditeurs le plus souvent spécialisés auprès d'un public restreint de spécialistes ou de professionnels, il existe des entreprises spécialisées dans la vente directe et visant un marché plus large.

La vente par courtage, qui est sans doute l'une des plus anciennes formes de commerce, regroupe plusieurs techniques de commercialisation fondées sur le démarchage à domicile. Cette forme de commercialisation, largement utilisée pour les ventes d'encyclopédies, s'est pratiquement éteinte ces dernières années.

La vente par correspondance (VPC) se démarque du simple abonnement à une publication périodique, ou de l'offre de souscription pour un ouvrage souvent monumental encore à paraître, par la qualité et l'originalité de la présentation des livres proposés. Il subsiste encore quelques sociétés spécialisées dans la commercialisation de ces ouvrages pour bibliophiles.

Les clubs de livres se distinguent des autres établissements de VPC par l'obligation d'adhésion et celle d'achat d'un nombre minimal d'ouvrages dans l'année. France Loisirs, premier club de vente de livre en France, représente aujourd'hui 3 300 000 foyers abonnés¹⁰. France Loisirs commercialise ses ouvrages non seulement par correspondance mais également au travers de ses propres points de vente ou d'emplacements dédiés implantés dans des librairies et, plus récemment, via internet.

La vente par internet s'est développée ces dernières années autour de quatre opérateurs principaux que sont Amazon, la Fnac, Alapage et, dans une moindre mesure, Chapitre. Certaines librairies traditionnelles importantes ont également complété leur offre en magasin par des sites de vente en ligne. On estime que le livre représente aujourd'hui 40 % des ventes de produits culturels sur internet.

7/ LES LIEUX D'ACHAT

Le nombre total de lieux de vente du livre se situe en France autour de 20 000 à 25 000. Sur ce total, 15 000 de ces points de vente ont une activité véritablement régulière de vente de livres et seuls 3 500 à 4 500 d'entre eux exercent cette activité à titre principal ou réalisent une part significative de leur chiffre d'affaires avec le livre¹¹. Ils représentent, en termes d'emploi, environ 15 000 personnes (salariés, dirigeants ou entrepreneurs individuels). Les 1 000 premiers points de vente correspondent à ce que les diffuseurs appellent le « premier niveau » de clientèle.

La profondeur de l'assortiment est extrêmement différente selon les circuits de diffusion et la taille des points de vente.

Les librairies présentent un assortiment de titres très variable : plus de 100 000 références pour les plus importantes d'entre elles, 20 000 à 60 000 pour les moyennes, 2 000 à 20 000 pour les spécialisées et 5 000 à 10 000 pour les plus petites. Cet assortiment couvre l'ensemble des domaines éditoriaux et, pour les plus importantes d'entre elles, une très large partie des ouvrages du fonds ainsi que les titres des petits éditeurs.

Les grandes surfaces culturelles (environ 400 points de vente en 2007) offrent un large assortiment pour les plus grandes d'entre elles (100 000 références pour les grandes Fnac parisiennes, par exemple) et un assortiment plus restreint et plus standardisé pour la majorité d'entre elles (15 000 à 50 000 références pour les Fnac de province et 20 000 à 30 000 pour la plupart des Espaces culturels Leclerc, la majorité des Virgin de province et l'ensemble des réseaux Alsatia ou Cultura). Le livre représente entre 20 et 35 % du chiffre d'affaires total de ces grandes surfaces.

¹⁰ Le Grand livre du mois représente 330 000 foyers abonnés.

¹¹ Source : www.societe.com.

Les **hypermarchés** présentent un assortiment restreint (5 000 références en moyenne pouvant aller jusqu'à 20 000 références pour les plus gros d'entre eux) ; la part du poche, du livre de jeunesse, des dictionnaires, du pratique et du parascolaire y est prépondérante.

Les **supermarchés et magasins populaires** présentent quant à eux un assortiment très restreint (1 000 à 3 000 références), centré sur les meilleures ventes en nouveautés et en poche.

Le premier niveau de diffusion (librairies importantes, grandes surfaces culturelles, grands magasins...) représente aujourd'hui près de la moitié des achats de livres des ménages, qui eux-mêmes recouvrent environ 90 % du marché intérieur.

Tableau 2 – Répartition des ventes de livres par lieu d'achat en valeur (2007)

Librairies (tous réseaux confondus)	24,4 %
<i>Librairies (grandes librairies et librairies spécialisées)</i>	17,7 %
<i>Grands magasins</i>	0,3 %
<i>Maisons de la presse, librairies-papeteries</i>	6,4 %
Grandes surfaces culturelles spécialisées	21,2 %
Grandes surfaces non spécialisées (dont hypermarchés)	21,4 %
Ventes par internet	7,9 %
VPC et clubs (hors internet)	16,3 %
Courtage	0,4 %
Soldeur / Occasion	1,4 %
Autres (comités d'entreprise, kiosques, gares, salons...)	7,0 %

source : TNS-Sofres pour CNL/OEL, achats de livres d'un panel de 10 000 personnes de 15 ans et + (hors livres scolaires et encyclopédies en fascicules)

Le poids des différents niveaux peut toutefois varier sensiblement selon les secteurs : le premier niveau représente la quasi-totalité des achats de livres de poésie, de théâtre ou d'art contemporain, plus de 60 % des achats dans des domaines comme les sciences humaines ou les livres d'art, mais ne représente qu'environ 20 % pour les livres pratiques et moins de 10 % pour les romans sentimentaux.

8/ LES ACHETEURS ET LES LECTEURS DE LIVRES

En 2006, **52 % des Français de 15 ans et plus ont acheté au moins un livre au cours de l'année**. Les acheteurs occasionnels (1 à 2 livres par an) représentent 30 % des acheteurs de livres et les acheteurs moyens (3 à 9 livres par an), 44 %. Les gros acheteurs (10 à 24 livres par an) et les très gros acheteurs (25 livres et plus par an) représentent respectivement 19 % et 6 %.

Par ailleurs, 18 % des acheteurs de livres concentrent plus de la moitié des volumes achetés (56 %) et la moitié des sommes dépensées (51 %).

En 2007, le nombre moyen de livres achetés par personne est de 8,5 (5,5 livres « grand format » et 3 « poches ») ¹².

En 2005, **79 % des Français de 15 ans et plus ont lu au moins un livre au cours de l'année**. Plus précisément, 50 % d'entre eux ont lu de 1 à 9 livres dans l'année, 30 %, de 10 à 24 livres et 20 %, 25 livres et plus ¹³.

LE POIDS DES VENTES AUX COLLECTIVITÉS

Le marché des ventes aux collectivités représente environ 10 % du marché intérieur du livre et se répartit à égalité entre les ventes aux bibliothèques (bibliothèques de lecture publique, bibliothèques universitaires...) et les ventes de manuels scolaires aux établissements d'enseignement.

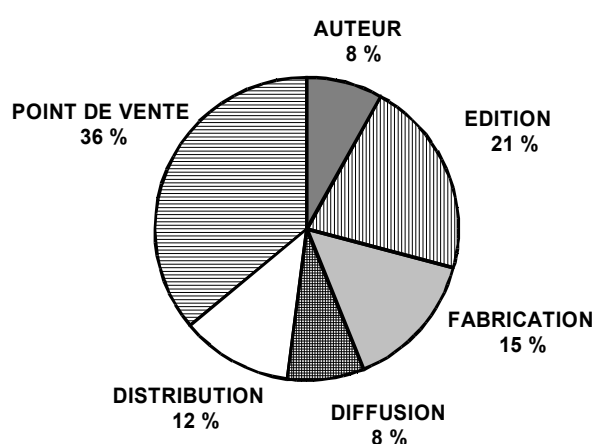
Les bibliothèques municipales et départementales ont ainsi acheté en 2006 5,4 millions de volumes, les bibliothèques universitaires un peu moins de 1 million.

9/ LE PRIX D'UN LIVRE

Le prix d'achat moyen d'un livre neuf était en 2007 de 11,60 €, toutes catégories confondues, et de 6,30 € pour les livres au format de poche ¹⁴. Il convient de rappeler que le secteur du livre bénéficie du taux réduit de TVA de 5,5 %.

Les pourcentages de répartition du prix de vente au public présentés ci-dessous sont des moyennes observées pour un ouvrage de littérature contemporaine, commercialisé selon un schéma classique de diffusion. Elles peuvent naturellement varier selon la catégorie éditoriale (art, bande dessinée, sciences humaines, encyclopédies...) et le format de l'ouvrage (beau livre, poche...), mais également selon les modalités de diffusion et de distribution du livre.

Graphique 2 – La répartition du prix d'un livre



12 Source TNS-Sofres.

13 Source Crédoc.

14 Source TNS-Sofres.

II / LA MAÎTRISE DU PRIX PAR L'ÉDITEUR : UNE CONSTANTE DE L'HISTOIRE DU LIVRE EN FRANCE

Depuis les origines du commerce du livre, les éditeurs français ont constamment cherché à garder la maîtrise de la diffusion de leurs ouvrages, en particulier par un contrôle des prix de vente au détail, plus ou moins marqué selon les périodes. À cet égard, la période du prix libre, ou prix net, de la fin des années 1970 constitue finalement une brève exception historique.

C'est sous l'influence de ce modèle économique spécifique, dans lequel, depuis le xvii^e siècle, le prix de vente au public des livres est fixé ou conseillé par l'éditeur, que les usages modernes de la profession ont pu se mettre en place, alors même que s'opérait une distinction majeure entre les métiers de l'édition et ceux de la librairie.

Cette volonté constante des éditeurs de maîtriser les prix de vente de leurs ouvrages s'est finalement traduite, dans les dernières années du xx^e siècle, par l'adoption de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre, qui a permis à l'ensemble du secteur de conquérir un équilibre longtemps recherché.

Cette loi, qui a pu apparaître comme une manifestation caractéristique de l'exception culturelle à la française, n'a, en revanche, rien d'une exception dans l'histoire longue de l'édition et du commerce du livre. Ce n'est pas méconnaître son importance comme instrument de régulation économique que de relativiser sa nouveauté.

1/ DU MOYEN ÂGE À LA FIN DU XIX^e SIÈCLE

Durant tout le Moyen Âge, la conservation et la transmission des savoirs se fait essentiellement par l'intermédiaire des manuscrits. Support rare et donc onéreux, le manuscrit « privé » n'existe pratiquement pas à cette époque. La majorité des textes est alors produite et conservée dans les institutions religieuses ou dans les universités. Pour autant, les collections restent limitées (en 1338, la Bibliothèque de la Sorbonne dispose, avec environ 2 000, titres de la plus importante collection universitaire française). Au Moyen Âge les manuscrits se consultent essentiellement et ne se vendent donc que rarement.

> *L'apparition et la diffusion du livre imprimé*

L'invention de l'imprimerie au milieu du xv^e siècle, suivie par l'introduction en France des premières presses à partir de 1470, marque les débuts d'une véritable diffusion commerciale des ouvrages imprimés. Peu à peu, les livres se substituent aux manuscrits et les marchands de manuscrits, traditionnellement implantés autour des universités, se transforment en « libraires ». Cette activité qui ne se limite pas alors à la seule vente des livres, mais regroupe toutes les étapes de la chaîne de production : le libraire établit le contrat avec l'auteur, imprime, façonne et relie les ouvrages dans son propre atelier avant de les commercialiser, à un prix qu'il fixe librement, à l'intérieur de sa librairie.

Dès lors et tout au long du ^{xvi}^e siècle, le commerce du livre tend à se développer à l'échelle européenne. Les tirages restent toutefois limités en raison d'une part du faible taux d'alphabétisation et d'autre part des coûts de fabrication des ouvrages qui, étant encore relativement importants, entraînent des prix de vente élevés.

Pour autant, la profession de libraire est alors une activité lucrative et on voit se développer dans ce secteur des fortunes considérables durant la seconde moitié du ^{xvi}^e siècle.

> *Le développement des commerces de librairie*

L'édition française est caractérisée au ^{xvii}^e siècle par un formidable envol de la production. À partir des années 1620, et sous l'impulsion de l'épanouissement d'une littérature nouvelle, un nombre important de librairies voient le jour à Paris, notamment dans l'enceinte du Palais-Royal, concurrençant ainsi les librairies historiques implantées dans le quartier de l'Université. Ces librairies nouvelles proposent un vaste choix de livres destinés à un large public, essentiellement composé d'« honnêtes gens » réclamant des ouvrages plus légers et accessibles à des prix moins élevés. Cette demande va engendrer un véritable renouvellement des techniques de fabrication des livres et de leurs modes de diffusion ¹⁵.

À partir de 1635, un véritable commerce du livre commence à apparaître. Cette diffusion des ouvrages à travers la France, et bientôt à travers toute l'Europe, se fait d'abord sous la forme d'échanges d'ouvrages entre libraires, puis rapidement par le biais de cessions marchandes. De cette époque date l'apparition de la pratique de la remise au libraire, les libraires-imprimeurs ayant alors coutume de céder aux libraires-revendeurs les ouvrages dont ils ont la propriété en leur octroyant une remise comprise entre 10 % et 25 % du prix auquel eux-mêmes les vendent dans leur propre librairie.

Ainsi, tout en restant libre (le libraire-revendeur peut fixer à sa guise le prix de revente des ouvrages qu'il acquiert), le prix des livres a globalement tendance à se stabiliser et à s'uniformiser sur l'ensemble du territoire au cours du ^{xvii}^e siècle.

> *Les premiers usages commerciaux*

Le siècle des Lumières est marqué par une démocratisation de l'usage privé du livre et par le développement des bibliothèques personnelles. Les principales conséquences de cette nouvelle pratique de lecture sont d'une part une croissance importante de la production éditoriale, tant en nombre de titres produits qu'en termes de chiffres de tirages, et d'autre part une forte augmentation du nombre de librairies, à Paris, mais aussi dans toutes les grandes villes de province ¹⁶.

15 Cf. Henri-Jean Martin, « Le premier ^{xviii}^e siècle : renouvellements et concurrences », dans *Histoire de l'édition française*, Promodis-Cercle de la librairie, vol. 1, 1982.

16 Cf. Henri-Jean Martin, « La prééminence de la librairie parisienne », dans *Histoire de l'édition française*, Promodis-Cercle de la librairie, vol. 2, 1984.

Toutefois, à partir des années 1770, l'édition française est confrontée à une concurrence étrangère qui introduit sur le marché national et à des prix inférieurs des livres contrefaits par des imprimeurs belges, suisses ou hollandais¹⁷. Ces ouvrages clandestins, la plupart du temps publiés sans nom d'éditeur ou sous un nom fantaisie, portent atteinte à l'ordonnance dite « de Moulins » qui, depuis 1566, assure les libraires français d'une jouissance commerciale exclusive sur les ouvrages édités sous leur nom.

Face à cette concurrence, les libraires français vont innover pour maintenir leur activité. Le papier étant une denrée relativement onéreuse, les libraires, afin de satisfaire la demande croissante de livres de la part des lecteurs, développent de nouveaux formats (in-12 et in-18), plus petits et moins chers à produire, qui rencontrent aussitôt un réel succès. En outre, les libraires cherchent à faire baisser le prix marginal des ouvrages produits et à accroître leurs ventes en augmentant le chiffre des tirages afin de diffuser leur production à une plus grande échelle. Pour ce faire, ils contractent des accords commerciaux avec leurs homologues afin d'étendre le choix des ouvrages proposés en librairie.

Ainsi, au XVIII^e siècle, se mettent en place les bases sur lesquelles vont se développer les usages commerciaux modernes du secteur¹⁸. La politique d'échanges commerciaux qui apparaît entre libraires voit par exemple le développement de la pratique de la remise accordée par le libraire-imprimeur au libraire-revendeur. À la veille de la Révolution, on estime le taux moyen de cette remise à environ 25 % du prix de vente pratiqué par le libraire-imprimeur. Cette habitude a en quelque sorte préparé les acteurs à l'usage commercial moderne propre au secteur du livre selon lequel le prix de vente public est fixé en amont par l'éditeur et inclut la marge du revendeur qui la perçoit sous la forme d'une remise. La pratique commerciale consistant à offrir au libraire-revendeur un treizième ouvrage pour l'achat de douze tend également à se généraliser à cette époque.

Le XVIII^e siècle voit par ailleurs l'apparition d'une nouvelle forme de diffusion des livres avec le développement de la vente par souscription, la pratique consistant pour l'éditeur, voire parfois pour l'auteur lui-même, à annoncer par voie publicitaire l'impression prochaine d'un ouvrage et à lancer à cet effet une souscription à un prix fixe donné, puis, une fois la somme nécessaire récoltée, à le faire imprimer avant de le diffuser auprès des souscripteurs.

Enfin, c'est également au siècle des Lumières qu'apparaissent les bases de la réflexion théorique moderne sur le secteur du livre et que germe l'idée selon laquelle le livre n'est pas un produit comme les autres et qu'il devrait par conséquent bénéficier d'un régime de protection et de soutien particulier. Diderot, dans sa *Lettre sur le commerce de la librairie* (1763), est le premier à prendre conscience des difficultés spécifiques au secteur du livre et à revendiquer pour celui-ci un traitement commercial à part : « Une bévée que je vois commettre sans cesse à ceux qui se laissent mener par des maximes générales, c'est d'appliquer les principes d'une manufacture d'étoffe à l'édition d'un livre ».

17 Cf. Anne Sauvy, « À la veille de la Révolution : crise et réorganisation de la librairie » et Frédéric Barbier, « L'économie éditoriale », dans *Histoire de l'édition française*, vol. 2, éd. cit.

18 Cf. Henri-Jean Martin, « La prééminence de la librairie parisienne », dans *Histoire de l'édition française*, Promodis-Cercle de la librairie, vol. 2, 1984.

> *Industrialisation et diffusion de masse*

L'évolution du prix des livres connaît deux périodes distinctes au XIX^e siècle. De 1800 à 1830, sous l'effet de la crise économique qui sévit durant le régime de la Restauration, le prix du livre subit une forte inflation. Après 1830 en revanche, profitant du développement général des techniques, l'édition passe d'un stade artisanal à un mode de production industriel grâce, notamment, à la mécanisation croissante des presses à imprimer et des ateliers de reliure. L'industrialisation de la fabrication permet d'accroître les capacités de production et donc de générer, par des tirages plus ambitieux, d'importantes économies d'échelle, qui sont ensuite répercutées sur les prix de vente.

Cette croissance de la production éditoriale est largement soutenue par l'apparition de nouveaux débouchés¹⁹. Ceux-ci sont essentiellement dus aux progrès de l'alphabétisation – le nombre de Français sachant lire passant de 7 à 12 millions de personnes au cours du siècle –, à l'augmentation presque continue du revenu moyen qui accroît la part marginale des dépenses pouvant être consacrées aux achats de livres, mais aussi aux lois Ferry de 1881 et 1882 qui, avec l'instruction primaire obligatoire et l'école publique gratuite, génèrent des commandes de manuels scolaires importantes. Enfin, l'apparition des prémices du phénomène moderne de *best-sellerisation*, avec l'avènement du roman populaire, joue également un rôle moteur.

La multiplication des lecteurs s'accompagne d'une diversification des publics et, surtout, des circuits de diffusion du livre : aux côtés de la librairie traditionnelle, la vente d'ouvrages par colportage s'organise et des points de vente de livres font leur apparition dans les gares²⁰.

> *Diversification des collections*

À partir des années 1830, la concurrence étrangère, apparue au siècle précédent sous la forme de livres contrefaits et illégalement importés sur le territoire français, va prendre une ampleur considérable, au point de déstabiliser profondément et pendant plusieurs années le secteur de l'édition française²¹. En réaction à cette concurrence, l'éditeur parisien Gervais Charpentier a l'idée de créer un nouveau format de livre – l'in-18 jésus, bientôt surnommé le "format Charpentier" – moins coûteux à produire, en raison de sa page de couverture cartonnée et d'une économie importante réalisée sur la quantité de papier employée grâce à l'utilisation de caractères d'impression plus resserrés, permettant de faire tenir en un seul volume les deux à cinq tomes autrefois nécessaires pour éditer un roman grand public.

19 Cf. Maurice Crubellier, « L'élargissement du public », dans *Histoire de l'édition française*, Promodis-Cercle de la librairie, vol. 3, 1985.

20 Cf. Frédéric Barbier, « Libraires et colporteurs », dans *Histoire de l'édition française*, vol. 3, éd. cit.

21 Cf. Odile et Henri-Jean Martin, « Le monde des éditeurs : crises et faillites », dans *Histoire de l'édition française*, vol. 3, éd. cit.

Un roman publié au format traditionnel in-8° nécessitait généralement deux volumes, vendus autour de 7,50 francs pièce et coûtait donc environ 15 francs, soit plus d'un tiers du salaire mensuel moyen d'un ouvrier. Au format in-12, un roman occupait entre trois et cinq tomes, vendus chacun environ 3 francs, soit un prix de vente variant entre 9 et 15 francs. Le "format Charpentier", prédécesseur du "livre de poche" moderne, est vendu au prix de 3,50 francs et permet donc de diviser par quatre environ le prix moyen du livre.

Généralisé à l'ensemble de la collection « Classiques modernes », ce format remporte un vif succès populaire et l'édition française ne tarde pas à adopter ce nouveau modèle économique. En 1858, suivant l'exemple de Charpentier, Michel Lévy lance les livres à 1 franc, contribuant ainsi à diviser par quinze le prix du livre en l'espace de vingt ans²². Enfin, en 1887, Flammarion lance à son tour une petite collection à 60 centimes, composée de titres récents qu'on trouvait jusqu'alors au prix de 3,50 francs dans la collection de Charpentier. Une fois encore, et comme cela fut le cas à chaque fois que le secteur du livre se trouva menacé, les éditeurs parvinrent à développer, du fait de leur maîtrise sur la fixation du prix des livres, des formats innovants qui leur permirent de sauver le secteur.

Vers 1860, le prix des livres est globalement stabilisé en France autour de quatre principales catégories de prix, allant du livre relié grand format, vendu entre 24 et 12 francs, au livre bon marché à 1 franc, en passant par le beau livre à 7,50 francs et le livre de nouveauté à 3,50 francs. À la marge de cette production éditoriale, on trouve encore les petits livres à 20 ou 40 centimes, ainsi que les éditions en livraison à 10 centimes pièce, qui s'adressent essentiellement aux classes populaires pour lesquelles le livre reste encore un produit peu accessible. Rapportée au nombre d'heures de travail nécessaires pour l'acquérir, la baisse que subit le prix du livre entre 1875 et 1900 est en moyenne de l'ordre de 25 %.

La fin du XIX^e siècle est marquée par une crise importante dans le secteur du livre, principalement en librairie²³. Les causes en sont multiples. Tout d'abord, une grande partie du marché du livre s'est trouvée déstabilisée à la suite à l'introduction des livres à bas prix ; ces derniers ont considérablement rogné les marges des libraires et freiné le débouché des livres reliés et des beaux livres, lesquels se vendent désormais plus difficilement. Ensuite, les tirages élevés qui ont permis à l'industrie du livre de réduire les coûts de production unitaires par des économies d'échelle – et donc à terme le prix de vente – ont eu tendance à générer une surproduction importante parfois difficile à écouler pour les libraires. Ces deux facteurs, conjugués à la crise financière qui sévit à partir de 1891, expliquent les nombreuses faillites constatées dans la dernière décennie du siècle. Afin de s'assurer de pouvoir écouler rapidement leurs stocks, certains libraires sont alors tentés, en cette période de crise, de vendre les livres au-dessous du prix indiqué par l'éditeur, quitte à subir une dégradation rapide de leurs marges.

22 Cf. Odile et Henri-Jean Martin, « Le monde des éditeurs : comment sortir de la crise ? », dans *Histoire de l'édition française*, vol. 3, éd. cit.

23 Cf. Frédéric Barbier, « Une production multipliée : une crise du livre ? », dans *Histoire de l'édition française*, vol. 3, éd. cit.

> *Mise en place du modèle éditorial moderne*

Au cours du XIX^e siècle, le métier d'imprimeur va progressivement se désolidariser de celui d'éditeur-libraire, métier qui va lui-même se raréfier avec l'autonomie croissante des libraires par rapport à l'édition. Cette mutation professionnelle s'accompagne d'une mise en place de nouveaux usages commerciaux entre ces différents métiers, en particulier grâce à l'action du Cercle de la librairie qui entreprend, à partir de 1889, de codifier les relations commerciales entre éditeurs et libraires.

Les métiers de l'édition et ceux de la librairie étant désormais deux métiers distincts, la pratique, apparue au siècle précédent, de la remise au détaillant appliquée par l'éditeur sur la base d'un prix de vente conseillé se généralise. La pratique d'un prix conseillé se met implicitement en place par l'intermédiaire du *Journal de la librairie* dans lequel les éditeurs annoncent la parution des ouvrages en indiquant pour chacun d'eux un prix de vente au public.

La pratique de l'envoi d'office des nouveautés, d'abord marginale, tend également à s'imposer progressivement. Elle est majoritairement acceptée par les libraires dans la mesure où, quel que soit le lieu où ils sont implantés en France, elle leur garantit d'être approvisionnés des mêmes nouveautés que leurs concurrents mieux implantés ou plus puissants, et ce en même temps qu'eux. Enfin, l'éditeur accorde généralement au libraire une remise supplémentaire de 10 % sur les livres pris en dépôt d'office, ce qui représente au total pour le détaillant l'escompte d'une marge bénéficiaire de 30 % sur ces ouvrages.

2/ DU DÉBUT DU XX^e SIÈCLE AUX ANNÉES 1970

Après une période de prospérité au XIX^e siècle, l'édition française entre, à partir de 1890, dans une crise qui dure jusqu'au milieu des années 1910.

La première guerre mondiale va de surcroît ralentir de manière considérable la vie économique du pays et le secteur du livre est particulièrement touché par la hausse du prix du papier (+ 250 % sur deux ans). En réaction, les syndicats de libraires et d'éditeurs décident, en mars 1916, de pratiquer une « hausse provisoire » du prix de vente des livres, allant, sur un an, de 20 % pour les ouvrages de littérature à 70 % pour les livres scolaires.

> *La fin de la première guerre mondiale*

Le retour à la paix en 1918 ne s'accompagne pas pour autant d'un retour aux prix pratiqués avant la « hausse provisoire » de 1916. Dans un contexte inflationniste qui confirme l'augmentation des coûts de production, auquel s'ajoute l'impôt sur les bénéfices et sur les salaires créé par les lois fiscales de 1918, les éditeurs décident d'appliquer de nouvelles augmentations de prix.

Ces hausses, d'abord contrôlées par le Syndicat des éditeurs, sont bientôt appliquées unilatéralement et de manière non concertée. Les Éditions Gallimard, s'opposant au principe d'une nouvelle hausse, annoncent qu'elles abandonnent la pratique du prix uniforme pour appliquer désormais des prix de vente calculés, pour chaque titre, en fonction de son prix de revient. Plusieurs éditeurs suivent alors cet exemple. Sous la pression, les éditeurs qui avaient envisagé de doubler le prix de vente catalogue des livres de littérature se résolvent à limiter cette hausse. Néanmoins, dans les faits, le prix du livre de littérature connaît une augmentation réelle et constante dans les années qui suivent ²⁴.

> *L'arrêté Poiré*

L'arrêté Poiré, pris en 1924 pour instaurer un régime dans lequel le prix de vente au détail est fixé en amont par le producteur, constitue le premier acte de régulation du prix des livres par les pouvoirs publics. Cet arrêté cherche à rétablir et à fixer l'usage du prix conseillé qui s'est généralisé au cours du XIX^e siècle, mais a eu tendance à se perdre durant la première guerre mondiale : en réaction à l'application de hausses de prix décidées directement par les éditeurs et de façon non concertée, de nombreux détaillants cessent alors d'appliquer le prix conseillé.

Si l'arrêté Poiré ne contraint pas juridiquement le libraire à pratiquer les prix indiqués, ces derniers sont toutefois très majoritairement appliqués par les détaillants. Cette maîtrise de la fixation des prix par les éditeurs permet leur maintien à un niveau stable durant la crise des années 1930, alors qu'un régime de prix laissé à la seule initiative du réseau de détaillants aurait pu avoir des effets inflationnistes préjudiciables à tout le secteur.

Les éditeurs réagissent également face à la crise en relançant les collections à bas prix. En 1932, les Éditions de France, qui lancent une nouvelle collection à 6 francs, sont suivies par les Éditions Baudinière (« L'œuvre littéraire ») et Stock (« Le roman cosmopolite »). Les Éditions Gallimard proposent quant à elles tous les titres de la collection « Succès » au prix de 5 francs. Plusieurs éditeurs expriment alors leur crainte de voir ces nouvelles collections tuer le livre à 15 francs, dans la mesure où les lecteurs pourraient être tentés d'attendre la réédition en collection à bas prix plutôt que de se procurer les éditions grand format au moment de leur parution. Dans les faits, ces nouvelles collections, devenues rapidement trop nombreuses pour que le marché puisse absorber l'intégralité de leurs productions, ne détournent pas durablement les lecteurs des livres à 15 francs.

24 Cf. Pascal Fouché, « L'édition littéraire (1914-1950) », dans *Histoire de l'édition française*, Promodis-Cercle de la librairie, vol. 4, 1986.

> *Le prix administré*

La période de la seconde guerre mondiale est caractérisée par un système d'encadrement strict des régimes de prix, pour les livres comme pour les autres produits de consommation. En réponse aux plaintes des éditeurs relatives à la hausse du prix des matières premières durant les deux premières années de guerre, le Gouvernement français autorise les éditeurs, par un arrêté du 27 mai 1941, à appliquer une hausse de 30 % sur les prix indiqués dans leurs catalogues. Toutefois, dès le début de l'Occupation allemande, les prix de vente sont bloqués et soumis à un système de prix administré. Dès lors, les prix de vente sont fixés par l'application au prix de revient d'un coefficient multiplicateur déterminé par l'administration pour chaque catégorie de produit et les détaillants sont tenus de les appliquer.

À la suite à la hausse du prix du papier pour cause de rationnement des matières premières, les éditeurs déposent, en juin 1942, une demande d'augmentation de 70 % du prix des livres vendus plus de 10 francs. Cette demande est d'abord refusée par les autorités, qui exigent l'installation d'un Comité d'organisation des industries, des arts et du commerce du livre, en vue de régler les usages entre les différentes professions du secteur. Une charte est alors établie qui définit une « Réglementation de l'édition de livres », une « Réglementation du commerce du livre », ainsi qu'un règlement sur l'« Attribution des remises aux libraires » ; une Commission des prix est instituée sous autorité allemande, laquelle permet finalement aux éditeurs d'appliquer, à compter du 13 juillet 1942, une hausse de 30 % sur tous les types d'ouvrages.

> *Le prix conseillé*

Au lendemain de la guerre, dans un contexte économique fortement soumis à l'inflation, le Syndicat de la librairie tente de contenir l'augmentation des prix des livres en appelant les libraires d'une part au respect du prix conseillé communiqué par les éditeurs et en leur demandant d'autre part de limiter la pratique qui avait eu tendance à se répandre et consistait à accorder des remises à certaines catégories de clients, tels que les enseignants. C'est sous ce régime du prix conseillé – régime déjà implicitement en vigueur depuis la réglementation Poiré de 1924 – que le commerce du livre se développe en France jusqu'à la fin des années 1970²⁵, bénéficiant d'une dérogation tacite à la circulaire Fontanet du 31 mars 1960 qui interdit les pratiques commerciales restreignant la concurrence.

Deux innovations éditoriales majeures survenues après la guerre vont également contribuer à contenir la hausse du prix des livres. En 1946 apparaissent en France les premiers clubs de livres, qui proposent directement aux lecteurs, sans passer par le réseau traditionnel des librairies mais par l'intermédiaire d'un abonnement, une sélection de titres à des prix très bas et dans une présentation originale particulièrement soignée. En 1953, la Librairie Générale Française lance par ailleurs la collection Le Livre de poche, qui consiste en des ouvrages bon marché et de petit format, alors vendus à un tarif six fois inférieur à celui d'un ouvrage grand format.

25 Cf. Hervé Renard et François Rouet, « L'économie du livre : de la croissance à la crise », dans *L'Édition française depuis 1945*, Éditions du Cercle de la librairie, 1998.

> ***Le développement des grandes surfaces spécialisées et la pratique du "discount"***

Au début des années 1970, le marché du livre est toujours régi par le système du prix conseillé. Dans les faits, le système a presque les mêmes effets qu'un régime de prix fixe, les libraires pratiquant, à de rares exceptions près, les prix conseillés par les éditeurs. Les choses changent en 1972 lorsqu'André Essel, cofondateur et président de la Fnac, annonce l'ouverture pour 1974 d'un rayon de vente de livres à la Fnac de la rue de Rennes, à Paris, ainsi que son intention de proposer les ouvrages 20 % au dessous du prix conseillé. Le groupe de grande distribution Leclerc suivra son exemple en ouvrant à son tour des rayons livres à l'intérieur de ses supermarchés et en appliquant des rabais allant jusqu'à 40 %.

Conscients des risques de déstabilisation que cette politique de rabais massifs fait peser sur le secteur, le Syndicat national de l'édition (SNE) et la Fédération française des syndicats de libraires (FFSL) commandent au cabinet de conseil en marketing Chetochine, sans attendre que le projet de la Fnac n'ait vu le jour, une étude sur « les conséquences culturelles, économiques et sociales du *discount* dans le système-livre ». L'étude conclut que le *discount* risque de provoquer une concentration des ventes dans les Fnac et les grandes surfaces au détriment des librairies traditionnelles, dont un certain nombre, ne pouvant résister à cette pression concurrentielle sur les prix, risque de disparaître, limitant ainsi l'accès au livre et appauvrissant la création, un système de distribution concentré favorisant les ouvrages à rotation rapide au détriment de ceux à rotation lente. Le "rapport Chetochine" préconise donc un système strict de fixation du prix du livre par l'éditeur afin d'écarter le danger que représente la pratique des rabais.

C'est sur la base de ce rapport que s'appuient à partir de 1974 les promoteurs du principe de régulation du prix du livre, et notamment Jérôme Lindon, P-DG des Éditions de Minuit, qui crée en 1977 l'Association pour le prix unique du livre (APU). En réaction aux débats qui agitent le milieu professionnel sur le sujet, le Président de la République, Valéry Giscard d'Estaing, invite dès 1976 son Premier Ministre, Jacques Chirac à faire réfléchir son Gouvernement sur la question des rabais et à proposer des mesures pour assurer l'avenir de la librairie, de l'édition et de la création littéraire en France. Toutefois, en dépit d'un accord signé en juin 1978 par les deux syndicats de l'édition et de la librairie, proposant l'adoption d'un système dans lequel l'éditeur décide titre par titre si le prix est fixé ou libre, le Ministre des Finances René Monory annonce en août 1978 que la politique de libération des prix engagée par le Gouvernement s'appliquera également au secteur du livre ²⁶.

26 Cf. Yves Surel, « Le destin de la loi Lang du 10 août 1981 », dans *Le Prix du livre (1981-2006) : la loi Lang*, IMEC Éditeur, coll. « L'édition contemporaine », 2006.

> *L'arrêté Monory et le « prix net »*

Conformément à ce que René Monory avait annoncé à la profession dès l'été 1978, les prix du livre sont libérés le 23 février 1979 avec la publication d'un arrêté « portant interdiction de la pratique des prix conseillés à la vente des livres à compter du 1^{er} juillet 1979 » et instaurant ainsi un système de prix libres interdisant « à tout éditeur, importateur ou grossiste l'indication par quelque moyen que ce soit, de prix conseillés pour la vente au public des livres ». En supprimant le prix conseillé, le régime dit du « prix net » espère enrayer la pratique du *discount*, tout rabais devenant « invisible » en l'absence de prix de référence. Les éditeurs se voient donc désormais interdits de conseiller aux détaillants un quelconque prix de référence et les libraires sont renvoyés à leur entière liberté pour déterminer le prix de vente des ouvrages.

Cette mesure ne satisfaisant ni les éditeurs ni les libraires, la pratique du prix conseillé se perpétue finalement de manière implicite, la plupart des éditeurs fournissant aux libraires des grilles tarifaires confidentielles. Parallèlement, l'attrait de la clientèle pour les grandes surfaces spécialisées pratiquant des rabais importants se confirme, au détriment du secteur de la librairie traditionnelle dont les parts de marché s'effritent progressivement.

Le régime du prix net, en vigueur pendant 30 mois, de juillet 1979 à décembre 1981, a un effet de déstabilisation tel sur le secteur du livre qu'il facilite sans nul doute l'adoption rapide et quasi unanime d'une « loi relative au prix du livre », votée durant l'été 1981. La "bataille" du prix unique ne s'arrêtera pas pour autant avec le vote de la loi et se poursuivra au cours des premières années pour son application.

III / LA LOI DU 10 AOÛT 1981 RELATIVE AU PRIX DU LIVRE

L'Association pour le prix unique, présidée par Jérôme Lindon, a réalisé de 1977 à 1981 un très important travail d'information et de sensibilisation auprès des pouvoirs publics et de l'ensemble des professionnels de l'édition pour les convaincre que le livre n'était pas un produit comme les autres et que la solution aux problèmes rencontrés alors par ce secteur passait nécessairement par une intervention des pouvoirs publics dans la réglementation des prix des livres.

En cristallisant les mécontentements, l'arrêté Monory de 1979 a finalement eu pour conséquence d'offrir à Jérôme Lindon les soutiens dont il manquait jusqu'alors. Le Syndicat national de l'édition est demeuré majoritairement favorable au prix fixe, ce qui avait d'ailleurs entraîné la démission de son président, Yvon Chotard, en janvier 1979. En janvier de l'année suivante, le SNE a publié les résultats d'une enquête (connue sous le nom de « sondage Laviolle ») réalisée dans trente-cinq villes de France et qui montrait que les ouvrages à rotation lente étaient désormais moins disponibles et plus chers. L'Union des libraires de France, qui venait de se créer suite à la scission intervenue au sein de la FFSL, hostile au prix fixe, s'est déclarée elle aussi favorable à un tel système. Une enquête publiée quelques semaines plus tard dans le magazine *Que choisir ?* est venue également dénoncer les effets négatifs pour les consommateurs de la libération des prix.

Ces mouvements se sont traduits par l'engagement de deux candidats aux élections présidentielles de 1981, Jacques Chirac et François Mitterrand, de mettre en place un système de prix fixe s'ils étaient élus. L'arrivée au pouvoir, le 10 mai 1981, de François Mitterrand et, au ministère de la Culture, de Jack Lang, ont alors permis l'adoption rapide de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre. Adopté en Conseil des Ministres le 23 juillet 1981, le texte a été présenté le 29 juillet au Sénat, puis à l'Assemblée nationale le 30 juillet, avant d'être finalement adopté à l'unanimité par les deux chambres du Parlement le 31 juillet 1981.

« Loin d'être le seul produit du volontarisme politique ou la concrétisation d'une position partisane, le prix unique fut avant tout la conséquence des transformations brutales du secteur qui rythmèrent les années 1970 et suscitèrent des mobilisations, des dissensions et progressivement des ralliements et une politisation effective à la fin des années 1970²⁷. »

La loi du 10 août 1981 est un texte court, dont la concision même aura été le gage d'une grande stabilité sur le long terme. Son application a néanmoins suscité une jurisprudence abondante qui a en précisés le sens, tant du point de vue des règles communautaires de concurrence que des pratiques commerciales internes.

²⁷ *Idem.*

1/ LES OBJECTIFS DE LA LOI

En 1981, le Ministre de la culture définit devant l'Assemblée nationale les objectifs de la loi : « *Ce régime dérogatoire est fondé sur le refus de considérer le livre comme un produit marchand banalisé et sur la volonté d'infléchir les mécanismes du marché pour assurer la prise en compte de sa nature de bien culturel qui ne saurait être soumis aux seules exigences de rentabilité immédiate.*

Le prix unique du livre doit permettre :

- *l'égalité des citoyens devant le livre, qui sera vendu au même prix sur tout le territoire national ;*
- *le maintien d'un réseau décentralisé très dense de distribution, notamment dans les zones défavorisées ;*
- *le soutien au pluralisme dans la création et l'édition en particulier pour les ouvrages difficiles. »*

L'économie de la réforme est fondée sur plusieurs postulats.

Tout d'abord, la pratique du *discount* entraîne, à long terme, une raréfaction du nombre de titres disponibles, au profit des ouvrages à "rotation rapide" touchant un vaste public (*best-sellers*, guides...), et au détriment des œuvres de création originale ou des rééditions de titres jugés "difficiles", qui sont pour la plupart des livres à "rotation lente".

Dans un tel contexte, ensuite, seuls les libraires ayant un chiffre d'affaires important pourraient survivre. On assisterait alors à une réduction du nombre des détaillants de livres, au profit des grandes surfaces (généralistes ou spécialisées), qui sont souvent moins à même que les librairies de taille plus modeste de fournir un service personnalisé aux clients et, *in fine*, à une réduction de l'offre commercialisée.

Enfin, le prix unique dispense l'acheteur de comparer les prix d'un point de vente à l'autre ; il préserve donc les achats d'impulsion et favorise ainsi l'accès à la lecture.

2/ LES PRINCIPALES DISPOSITIONS

L'article 1 de la loi fixe le principe du prix unique. Tout éditeur ou importateur est tenu de fixer pour ses livres un prix de vente. Ce prix doit être indiqué sur l'ouvrage et s'impose à tous les détaillants quels qu'ils soient (librairies, maisons de la presse, grandes surfaces, sites de vente en ligne, éditeurs vendant sans intermédiaires, clubs...). Toute forme de *discount* est donc interdite. Il n'existe pas, ou plus, d'avantage acquis pour certaines catégories d'acheteurs (enseignants, étudiants, journalistes...) et la loi s'applique à toutes les catégories de livres, quel que soit le secteur éditorial (littérature générale, scolaire, bande dessinée...) et quelle que soit la provenance des livres (édités en France ou importés). Seule dérogation accordée par l'article 1, le détaillant est libre de pratiquer un rabais maximum de 5 % par rapport au prix fixé par l'éditeur.

La loi a donc transféré à l'éditeur une décision qui appartient normalement au détaillant : le fixation du prix de vente au consommateur final. À cet égard, le secteur du livre se trouve dans une situation particulière. « *La pratique du prix imposé, naguère fort répandue (parfumerie, articles de luxe), est aujourd'hui prohibée. Les produits pharmaceutiques ne constituent pas une exception dès lors que leurs prix de détail sont fixés, non pas par les fabricants, mais par l'État. Quant aux vendeurs de journaux, s'ils pratiquent le prix uniforme, c'est qu'ils ne sont pas propriétaires de la marchandise et agissent comme simples mandataires de l'éditeur* ²⁸ ».

En contrepartie de ce prix fixe, un service gratuit de commande à l'unité est imposé à tous les détaillants, qui sont donc tenus de fournir sans frais supplémentaire tout titre disponible au catalogue des éditeurs qui ne serait pas présent sur leurs rayonnages. Cette obligation rend de fait disponible dans toute librairie, comme sur tout site de vente en ligne, l'ensemble de la production éditoriale française. Elle permet notamment de répondre aux objectifs de diversité de l'offre de livres et d'égalité des lecteurs vis-à-vis de cette offre.

L'article 2 impose à l'éditeur ou à son diffuseur de faire varier le montant de la remise qu'il consent au détaillant sur la base de critères qualitatifs et non, seulement, sur la base de critères quantitatifs. Il impose de surcroît à l'éditeur ou à son diffuseur que les critères qualitatifs prévalent sur les critères quantitatifs pour le calcul de la remise. Une définition plus précise des critères d'attribution de la remise qualitative a constitué l'un des thèmes de la concertation interprofessionnelle mise en œuvre en 1990 et qui a conduit à la signature du premier protocole d'accord sur les usages commerciaux de la librairie, communément appelé « accords Cahart ».

L'article 3 prévoit deux dérogations au principe du prix fixe, dont les modalités ont été largement modifiées lors de l'entrée en vigueur de la loi du 18 juin 2003 relative au droit de prêt en bibliothèque. Il précise désormais que pour l'État, les collectivités locales, les établissements d'enseignement et de recherche, les syndicats représentatifs, les comités d'entreprise et les bibliothèques accueillant du public, le détaillant est libre de pratiquer un rabais de 9 % maximum par rapport au prix fixé par l'éditeur. Cet article précise également que pour les associations facilitant l'acquisition de livres scolaires pour leurs membres et pour l'État, les collectivités locales et les établissements d'enseignement, le prix de vente des livres scolaires peut être fixé librement par le détaillant.

L'article 4 concerne l'activité de courtage, de vente par correspondance et par abonnement, et vise donc aujourd'hui principalement les clubs de livre tels que France Loisirs ou le Grand livre du mois. Il autorise, dans le cas de nouvelles éditions réalisées spécifiquement pour ces circuits de diffusion, à fixer un prix de vente au public qui soit inférieur au prix de vente de la première édition, dès lors que la nouvelle édition paraît plus de neuf mois après la première. Durant cette période de neuf mois, le prix de l'édition « club » doit au contraire être au moins égal au prix de la première édition.

²⁸ Patrice Cahart, *Le Livre français a-t-il un avenir ?*, La Documentation française, 1987.

L'article 5 autorise la pratique des « soldes » dans les points de vente de livres, mais encadre cette possibilité pour le détaillant de fixer librement le prix de vente par deux conditions cumulatives : les ouvrages soldés doivent être édités depuis plus de deux ans et, dans le souci de protéger les ventes de fonds des librairies, être en stock chez le détaillant depuis plus de six mois.

L'article 6 encadre la possibilité des ventes à prime dans le secteur du livre. Celles-ci doivent non seulement être licites au regard de la réglementation générale sur les ventes à prime, mais de surcroît être à l'initiative de l'éditeur, qui ne peut dès lors les réserver à un réseau particulier de diffusion. Ainsi, les détaillants se voient empêchés de contourner le principe du prix unique en offrant, de leur propre initiative, un livre ou tout autre objet ou service en prime.

L'article 7 interdit en dehors des lieux de vente toute publicité annonçant des prix inférieurs au prix de vente au public fixé par l'éditeur. Ainsi, si des exceptions sont permises au principe du prix unique, elles ne peuvent toutefois pas être utilisées à des fins publicitaires.

L'article 8 permet, en cas d'infraction à la loi, l'engagement des actions en cessation ou en réparation. Cet article permet en outre à des syndicats professionnels d'engager contre des contrevenants des actions que des librairies indépendantes auraient beaucoup de difficulté à mener seules. Il a été fort utile dans les premières années d'application de la loi et reste très largement utilisé encore aujourd'hui.

La loi a par ailleurs été complétée et précisée par un dispositif réglementaire (décret du 3 décembre 1981 et circulaire du 30 décembre 1981).

3/ L'APPLICATION DE LA LOI

Si la loi a finalement été adoptée rapidement par le Parlement et a obtenu l'assentiment de la plus grande partie des professionnels du livre, son application, au début des années 1980, s'est heurtée à l'hostilité ouverte de certaines grandes surfaces et de la grande distribution. Ce comportement et les contentieux qui s'en suivirent ont amené l'État à modifier ou à renforcer certaines dispositions du texte initial ou à le compléter par des textes réglementaires. Ce travail législatif a été mené en liaison étroite avec les instances européennes et au regard notamment des différents arrêts pris sur le sujet par la Cour de justice des communautés européennes (CJCE), qui a conclu *in fine* à la compatibilité des dispositions actuelles de la loi française avec la réglementation européenne. Les tentatives de contournement de la loi qui ont pu exister dans les années 1990 se sont le plus souvent limitées à quelques secteurs particuliers (bande dessinée et livre scolaire). Enfin, les années 2000 ont vu apparaître de nouvelles difficultés d'application ou d'interprétation de la loi, liées en grande partie à l'arrivée dans le secteur du livre de nouveaux acteurs, et en particulier des opérateurs de vente en ligne.

Il convient de souligner que, si la loi n'a été modifiée finalement qu'en de très rares occasions, et presque toujours dans le sens d'un renforcement de ses dispositions, c'est bien la jurisprudence qui est le plus souvent venue préciser son application sans jamais remettre en cause son équilibre.

3-1/ LES PREMIÈRES ANNÉES : LA « BATAILLE » DU PRIX UNIQUE

> Le renforcement des sanctions

Dès son entrée en vigueur, la loi a fait l'objet d'une bataille juridique importante, des grandes surfaces spécialisées et des enseignes de la grande distribution ayant décidé de ne pas la respecter. Pendant cette première période, l'infraction est essentiellement caractérisée par des remises illicites pouvant aller jusqu'à 20 % par rapport au prix de vente au public fixé par l'éditeur. Devant la multiplicité des infractions constatées et la difficulté d'obtenir leur cessation par des actions civiles, le Gouvernement a adopté le 29 décembre 1982 un décret instaurant des sanctions pénales en cas d'infraction à la loi. Ce décret sera finalement renforcé en 1985 par une disposition législative insérant dans la loi un article 10 bis visant directement des peines d'amende contraventionnelles.

> La compatibilité de la loi avec la réglementation européenne

Les contrevenants estimant que les dispositions de la loi de 1981 sont contraires aux textes européens, le juge national décide, dans le cadre de l'un des nombreux contentieux opposant des librairies indépendantes à des grandes surfaces spécialisées ou non, de saisir la CJCE sur la compatibilité de la loi avec la réglementation européenne et notamment le principe de libre circulation des marchandises.

Dans l'attente de la réponse de la CJCE, la multiplication des infractions décide une quinzaine de grands éditeurs français à refuser de fournir les enseignes contrevenant à la loi. Dans une ordonnance de 1984, le juge estime que les pratiques des grandes enseignes reviennent à créer un système artificiel d'exportations et de réimportations dans le seul but de contourner la loi et leur demande d'y mettre fin.

L'arrêt de la CJCE intervient finalement le 10 janvier 1985. Celui-ci valide l'essentiel du dispositif français, mais déclare non conformes les dispositions de la loi relatives à la fixation du prix de vente des livres importés. Il valide également l'interprétation selon laquelle les opérations menées par les grandes enseignes consistent bien en des pratiques visant à contourner la loi.

Les conséquences de cet arrêt sont doubles : d'une part il a des répercussions évidentes sur l'ensemble des contentieux en cours, en faveur des partisans de la loi, et d'autre part il amène l'État français à modifier les dispositions du texte initial afin de tenir compte des réserves affichées par la CJCE sur la réglementation concernant les livres importés. Le décret d'application de la loi du 3 décembre 1981 est ainsi modifié pour laisser à chaque importateur le soin de fixer lui-même le prix de vente au public, en respectant cependant un prix minimum qui doit être celui que l'éditeur étranger a fixé pour le marché français ou, à défaut, le prix de vente au public en vigueur dans le pays de la Communauté économique européenne dans lequel l'ouvrage a été édité.

Les nouvelles infractions de certaines enseignes de la grande distribution entraînent toutefois les juges à saisir de nouveau la CJCE sur la compatibilité des nouvelles dispositions de la loi avec le principe de non discrimination imposé par le Traité instituant la Communauté économique européenne. La CJCE valide, par deux arrêts du 23 octobre 1986 et du 9 avril 1987, les modifications apportées par l'État français et rappelle clairement à cette occasion qu'un État membre peut légitimement établir pour des livres édités sur son territoire une réglementation des prix.

Dans le cadre d'un contentieux entre libraires et grandes surfaces, une nouvelle saisine de la CJCE intervient sur la question de savoir si la loi de 1981 ne confère pas une position dominante à certains opérateurs du fait qu'elle leur réserve la possibilité de fixer le prix de vente des livres. Un arrêt du 14 juillet 1988 vient une nouvelle fois écarter cette hypothèse. Les juridictions nationales tireront les enseignements de ce nouvel arrêt.

En 1990, le décret d'application du 3 décembre 1981 est une nouvelle fois modifié à la suite de longs échanges entre la France et les autorités européennes, pour permettre à l'importateur qui a obtenu un avantage particulier de réduire en proportion le prix de vente de l'ouvrage.

La loi du 31 décembre 1993, portant modification de diverses dispositions pour la mise en œuvre de l'accord sur l'Espace économique européen et du traité sur l'Union européenne, a par ailleurs étendu le régime des livres importés aux ouvrages en provenance des États parties à l'accord sur l'Espace économique européen.

Enfin, un arrêt de la CJCE du 3 octobre 2000 a jugé que la loi de 1981 était parfaitement compatible avec les dispositions relatives au marché intérieur entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1993.

La compatibilité de la loi du 10 août 1981 avec la réglementation européenne et la liberté pour un État membre de mettre en place un dispositif spécifique de fixation des prix des livres ont été par ailleurs évoquées favorablement au début des années 2000 par le Conseil de l'Union européenne (Résolution du 12 février 2001 concernant l'application des systèmes nationaux de fixation du prix du livre) et le Parlement européen (Résolution du 16 mai 2002 contenant des recommandations à la Commission en vue de l'élaboration d'une directive du Parlement européen et du Conseil de l'Union européenne relative à un système de prix imposés pour les livres).

3-2/ LES TENTATIVES DE CONTOURNEMENT DES ANNÉES 1990

> *La bataille de la bande dessinée au début des années 1990*

Les grandes surfaces continuent, au début des années 1990, à contourner la loi en s'appuyant sur une lecture incorrecte du décret de 1990 relatif aux livres importés d'un autre pays de la Communauté européenne, qu'elles interprètent comme permettant toute liberté sur le prix des livres importés.

Plusieurs décisions de justice mettent en cause ces opérateurs pour des opérations de *discount* qu'ils mènent sur des albums de bande dessinée belges. Le juge décide que ces grandes surfaces, dès lors qu'elles s'approvisionnent auprès de distributeurs français, n'ont pas la qualité d'importateur et que leur statut de détaillant ne les autorise pas à répercuter les avantages éventuels obtenus dans le pays d'édition.

Un autre contentieux portant également sur des remises supérieures à 5 % pour des albums de bande dessinée permettra de rappeler que, dans le cadre des « soldes » autorisées par la loi, la date à retenir pour le délai minimum de parution de deux ans est celle du dépôt légal, ainsi que le prévoit le décret du 3 décembre 1981, et non celle de la première parution de l'ouvrage, les rééditions étant également soumises au dépôt légal.

> *La question des spécimens payants au milieu des années 1990*

La pratique dite des spécimens payants était courante chez les éditeurs de livres scolaires à des fins de promotion des ouvrages auprès des principaux prescripteurs que sont les enseignants. Les rabais consentis aux enseignants pouvaient toutefois atteindre jusqu'à 50 % dans certains cas. L'utilisation abusive de cette pratique par certains éditeurs, étendant notamment le principe des spécimens payants aux ouvrages parascolaires, a conduit les libraires à rechercher dans un premier temps un accord interprofessionnel avant de devoir, devant la multiplication des infractions, recourir à une action judiciaire.

En 1995, la pratique des spécimens payants a ainsi été déclarée contraire à la loi de 1981. À la suite de cette décision judiciaire, un accord a finalement été trouvé entre les professionnels et a permis la mise en place d'un nouveau dispositif pour l'envoi de ces spécimens.

> *La publicité hors du lieu de vente*

Alors que la loi interdit toute forme de publicité portant sur les prix réduits hors des lieux de vente, de telles campagnes publicitaires sont pourtant parfois réalisées tout au long des années 1980, généralement dans la presse locale, et sont le plus souvent sanctionnées par le juge. L'ampleur des campagnes menées par certaines enseignes de la grande distribution amène la Cour de cassation à se prononcer sur le sujet et à confirmer, par un arrêt du 2 octobre 1990, le caractère illicite de ces pratiques et à rejeter l'argument alors avancé par les contrevenants d'une atteinte à la liberté d'expression.

Les jurisprudences successives des années 1990 vont permettre de préciser le champ de cette interdiction. D'une part, ce sont deux pratiques cumulatives qui sont en définitive sanctionnées : la parution d'une publicité hors du lieu de vente et la volonté de faire croire au public à des prix inférieurs. D'autre part, les juges ont rappelé que l'interdiction de publicité sur des prix réduits s'applique à tous les livres et à toutes les réductions (les remises inférieures ou égales à 5 %, comme les remises supérieures à 5 % pour les ouvrages parus depuis plus de deux ans et détenus en stock depuis plus de six mois...). Enfin, ils ont précisé que la publicité reste autorisée hors des lieux de vente si elle ne porte pas sur les remises.

3-3/ LES ANNÉES 2000

> Le développement des pratiques de remises indirectes

Si on constate, à partir des années 2000, de moins en moins d'infractions liées à des remises sur le prix des livres consenties aux particuliers, diverses pratiques de contournement de la législation sous la forme de remises indirectes font dans le même temps leur apparition.

Certains clubs de livres se sont particulièrement distingués dans ce type de pratiques, en diversifiant leurs techniques de vente. Un arrêt de la Cour d'appel de Paris en date du 10 mai 2000 est venu notamment confirmer que la pratique des "points cadeaux" aboutissant à des remises de livres gratuits est considérée comme illégale, car elle revient en définitive à accorder une remise déguisée contraire au principe de la loi de 1981.

Les stations-service ont quant à elles développé le principe des primes "auto-payantes", qui consistent à offrir au client la possibilité d'acheter pour un faible montant un produit différent de celui qu'il vient d'acquérir. Un arrêt de la Cour de cassation du 29 janvier 2002 a considéré que ces opérations promotionnelles consistaient en l'addition de deux contrats de vente successifs. Les primes "auto-payantes" sont par conséquent soumises aux dispositions de la loi de 1981 et donc interdites lorsqu'elles portent sur les livres neufs. Pour être licites, les primes "auto-payantes" ne doivent porter que sur des livres qui ne sont pas couverts par le régime du prix unique.

De nombreuses jurisprudences sont également venues rappeler que les ventes à prime ne sont autorisées que dans la mesure où elles sont à l'initiative de l'éditeur et ne sont pas réservées à un seul circuit de diffusion, et sous réserve qu'elles ne contreviennent pas par ailleurs aux dispositions du Code de la consommation.

Enfin, plusieurs décisions de justice ont confirmé que les bons d'achat, fréquemment proposés par les grandes surfaces, sont contraires à la loi de 1981 lorsqu'ils sont proposés à l'occasion d'achats de livres.

Plus récemment, les professionnels du livre se sont émus des offres de livres réalisées par les éditeurs de presse. Ces ventes couplées posent d'une part la question de l'exclusivité d'un circuit de distribution, s'opposant ainsi directement au principe de la commande à l'unité fixé par la loi de 1981 et, d'autre part, la question de la licéité du prix de vente du livre au regard du prix unique et de la réglementation des ventes à prime. Aucun jugement définitif n'est pour l'instant venu trancher clairement cette double problématique.

> *Les nouvelles questions d'application posées par la vente en ligne*

Plus récemment, le contentieux issu des pratiques commerciales des sites de vente de livres en ligne s'est développé.

Le Syndicat national de l'édition a ainsi décidé de poursuivre en 2001 devant les autorités judiciaires belges un site belge dénommé *Proxis*, qui proposait au public français des livres pour la plupart édités en France à des prix inférieurs à ceux autorisés dans notre pays. *Proxis* ayant assez vite mis fin, pour des raisons économiques, à sa politique de remise sur les prix des livres français, la procédure du SNE n'a pas été poursuivie. Il s'avère que depuis lors, les prix proposés par *Proxis* sont très proches de ceux pratiqués par les librairies en ligne françaises.

Le Syndicat de la librairie française a de son côté intenté des actions contre plusieurs sites proposant à leurs clients des bons d'achat, pour lesquels l'interdiction a été rappelée par les juges, et offrant la gratuité des frais de port pour les achats de livres. Sur ce second point, le juge national a tout d'abord considéré, à plusieurs reprises, que la gratuité des frais de port constituait une vente à prime, illicite au regard des dispositions de la loi de 1981 (affaires Alapage en première instance et en appel et Amazon en première instance). Toutefois, l'arrêt de la Cour de cassation du 6 mai 2008 dans l'affaire Alapage a renversé cette jurisprudence.

Cet arrêt, s'il est confirmé, ne remet certes pas la loi en cause. Néanmoins, on peut craindre qu'il n'en atténue à terme certains des effets les plus utiles en matière de concurrence, notamment le maintien d'une pluralité de circuits de vente au détail.

La gratuité des frais de port pèse, en effet, sur les marges des commerçants qui la pratiquent. L'effort peut, certes, être amorti par des économies d'échelle ou par les gains réalisés sur la vente d'autres produits culturels que le livre. Néanmoins, tous les détaillants ne pourront pas y parvenir, notamment les purs libraires, dont le développement à l'internet risque alors d'être entravé. La gratuité des frais de port pourrait ainsi être un instrument de conquête de parts de marché au profit d'un ou deux opérateurs puissants et de concentration pour le commerce du livre. Sans être contraire à la loi, cette pratique serait contraire à son esprit.

L'évolution, pour l'heure, n'en est pas à ce stade. La question est néanmoins significative des chocs produits par la nouvelle économie numérique sur les équilibres instaurés par la loi du 10 août 1981.

Par ailleurs, le TGI de Versailles a considéré, dans une ordonnance du 5 juillet 2001, qu'un site internet était un magasin virtuel et donc un lieu de vente au sens de l'article 7 de la loi de 1981. Les librairies en ligne ont à ce titre la possibilité de faire de la publicité pour la vente de livres à des prix inférieurs au prix de vente au public sur leur site internet.

3-4/ LE PLAFONNEMENT DES RABAIS AUX COLLECTIVITÉS

Dans le texte initial de la loi de 1981, l'article 3 prévoyait, dans le souci de favoriser le développement de la lecture publique, que, pour l'État, les collectivités locales, les établissements d'enseignement et de recherche, les syndicats représentatifs, les comités d'entreprise et les bibliothèques accueillant du public, le prix de vente des livres pouvait être fixé librement par le détaillant.

Au cours de la décennie 1990, on a assisté, du fait de la généralisation des appels d'offres, à une surenchère croissante menée par les grossistes sur les rabais accordés aux collectivités, qui a contribué à fragiliser la situation des librairies : celles qui concédaient des rabais plus élevés voyaient leur marge sur cette activité se rétrécir, voire devenir négative, et celles qui décidaient de renoncer à ces marchés connaissaient, outre la diminution du volume d'affaires traité, une baisse de la remise obtenue de la plupart des fournisseurs du fait de leurs moindres volumes de vente.

Entre 1992 et 2003, malgré un doublement du volume d'achat des bibliothèques, la part des ventes aux collectivités dans le chiffre d'affaires des librairies de premier niveau a ainsi reculé de 22 % à 19 %, tandis que le rabais moyen accordé par ces dernières passait de 15,5 % à 18,5 %. À la veille du vote de la loi du 18 juin 2003, les librairies ne détenaient plus que la moitié du marché des ventes aux bibliothèques et un tiers de celui des ventes aux établissements scolaires.

En plafonnant à 9 % le rabais pouvant être accordé par un détaillant ou un grossiste sur les marchés de fourniture aux bibliothèques, la loi du 18 juin 2003 a permis, au moins dans un premier temps, un retour important des librairies sur ces marchés.

En revanche, l'adoption par plusieurs régions, à la même époque, de procédures centralisées pour l'introduction de la gratuité des manuels dans les lycées a contribué, en l'absence d'encadrement des rabais pour les marchés scolaires, à accentuer encore le recul de la part de la librairie sur ces marchés.

Il avait en effet été envisagé dans un premier temps d'inclure les livres scolaires dans le nouveau dispositif de plafonnement des rabais en prévoyant, le cas échéant, des plafonds de rabais différents de ceux applicables pour les ventes aux bibliothèques afin de tenir compte des spécificités propres à chacun de ces marchés (primaire, collège et lycée). Les éditeurs scolaires mirent toutefois en avant le risque de déséquilibre des marchés scolaires et de réduction des achats des collectivités. Ils finirent par convaincre les libraires que le maintien de cette disposition dans le projet de loi remettrait en cause le principe même du plafonnement des rabais. La mesure fut alors abandonnée avant même d'être soumise au Parlement, scellant ainsi l'éviction définitive de nombre de librairies du marché scolaire.

L'absence de plafonnement des rabais pour les seuls livres scolaires a conduit le ministère de la Culture à définir plus précisément, par un décret publié en 2004²⁹, ce qu'est un manuel scolaire au sens de la loi de 1981.

4/ UN DISPOSITIF PARTICULIER : LE PRIX DU LIVRE OUTRE-MER

La loi du 10 août 1981 a prévu dès l'origine des dispositions d'application particulières pour les départements d'Outre-mer (DOM). Ces dispositions sont destinées à permettre aux libraires des DOM de répercuter sur le prix des livres des coûts supérieurs à ceux appliqués dans la métropole, en raison notamment du prix du transport.

Jusqu'en 2001, ces dispositions spécifiques se sont concrétisées par l'application de coefficients de majoration des prix des livres. Ces coefficients étaient fixés par arrêtés préfectoraux et variaient de 12 à 30 % selon les départements, le mode de transport et le type de livre.

Le Gouvernement a décidé d'abaisser, à partir de 2002, les prix des livres en Outre-mer en alignant ceux des livres scolaires sur les prix pratiqués en métropole et en abaissant à 1,10, pour l'ensemble des départements, le coefficient de majoration qui s'applique aux livres non scolaires.

L'abaissement du prix des livres dans les DOM aurait toutefois entraîné une baisse de marge importante pour les libraires de ces départements. C'est la raison pour laquelle des compensations ont été mises en place à leur profit sous la forme d'une prise en charge des coûts de transport.

Cette prise en charge s'est organisée de deux façons : la gratuité du transport maritime et la prise en charge à hauteur de 85 % du coût de transport aérien, mode de transport qui demeure indispensable sur le plan culturel pour permettre au public des DOM d'accéder aux livres dans un délai raisonnable.

Ce dispositif, géré par la Centrale de l'édition (GIE d'éditeurs spécialisé dans le transport des livres à l'exportation), est financé annuellement à hauteur de 4 M€ par le ministère de la Culture et de la Communication.

En 2005, la hausse du prix des carburants et la croissance du marché du livre dans les DOM ont cependant conduit à une situation qui ne permettait plus de gérer le mécanisme de compensation dans le cadre de l'enveloppe budgétaire fixée. Le Gouvernement a alors décidé de ramener à 50 % le taux de prise en charge moyen du transport aérien, à compter du printemps 2006 et, afin de tenir compte de l'impact de cette mesure sur les librairies, de réévaluer le coefficient de majoration des prix des livres non scolaires de 1,10 à 1,15.

Cette mesure a entraîné un renchérissement du prix public des livres dans les DOM. Elle a néanmoins reçu un accueil globalement favorable de la part des libraires qui avaient pu juger au cours de ces années de l'efficacité du mécanisme de compensation géré par la Centrale de l'édition et qui craignaient par dessus tout une réduction du niveau de prise en charge des compensations sans contrepartie.

²⁹ Décret n°2004-922 du 31 août 2004.

Par ailleurs, l'essentiel du dispositif de soutien aux librairies des départements d'Outre-mer et d'abaissement des prix des livres a été maintenu. En effet, le prix des livres scolaires reste identique à celui qui s'applique en métropole. La gratuité du transport des livres par bateau a également été reconduite. Enfin, les prix des livres demeurent peu élevés au regard des coûts de transport vers les départements d'Outre-mer et de leur évolution. En effet, sans le dispositif mis en place par l'État, les coefficients de majoration des prix qui s'appliquaient avant 2002 auraient inmanquablement été augmentés afin de compenser la hausse importante des coûts de transport.

*

Depuis son entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1982, la loi n'aura donc été modifiée fondamentalement qu'à deux reprises, sur la question de la fixation du prix de vente des livres importés et sur celle du montant des rabais pouvant être accordés aux collectivités.

Les pratiques de contournement, à l'initiative principalement des grandes surfaces et de la grande distribution, auront finalement permis de tester la solidité et l'équilibre de la loi depuis vingt-sept ans. Ces pratiques auront également permis, indirectement, de valider à plusieurs reprises la conformité et la compatibilité des dispositions de la loi de 1981 avec les principaux textes de la réglementation européenne.

IV / UN BILAN TRÈS LARGEMENT POSITIF DE LA LOI

La loi du 10 août 1981 fait aujourd'hui l'objet, à quelques très rares exceptions près, d'une quasi unanimité auprès de l'ensemble des professionnels du livre, qu'il s'agisse des auteurs, des éditeurs, des libraires et des grandes surfaces culturelles, ou encore des bibliothécaires. Ce consensus s'est toutefois réalisé de manière progressive, d'abord au milieu des années 1980 avec l'adhésion de la frange des libraires et des éditeurs qui s'étaient montrés plus que réservés au moment du vote de la loi, puis au début des années 1990 avec l'adhésion définitive des grandes surfaces culturelles, et en particulier de la Fnac qui avait pourtant été l'un des principaux opposants au principe du prix unique.

Cet accord unanime ou presque sur la loi ainsi que les bilans officiels sur son application et ses effets, réalisés en 1983 et 1987³⁰, n'interdisent pas, bien au contraire, de mener, après vingt-sept ans d'application, une évaluation générale de ses résultats.

1/ LES OBJECTIFS DE LA LOI ONT ÉTÉ ATTEINTS

Le premier objectif de la loi, à savoir garantir l'égalité des citoyens devant l'accès au livre par l'instauration d'un prix identique pour tous, ne pouvait qu'être atteint, dans la mesure où le prix fixe constitue le principe même de la loi (dans la limite des 5% de rabais autorisés). Il est également la condition qui permet de maintenir les achats d'impulsion, si importants dans une économie de l'offre. Mais encore faut-il, pour que le prix du livre soit le même partout, qu'il existe un réseau de détaillants présents sur l'ensemble du territoire qui rende disponible l'ensemble de la production éditoriale.

Depuis son entrée en vigueur, la loi du 10 août 1981 a indubitablement permis le maintien et le développement d'un réseau de diffusion du livre important et diversifié, dont beaucoup de professionnels étrangers rencontrés au cours de cette mission s'accordent à dire qu'il est probablement l'un des meilleurs en Europe, sinon au monde.

Cette diversité des circuits de diffusion a bénéficié – c'était bien l'objectif de la loi – à l'ensemble de la chaîne, des auteurs jusqu'aux lecteurs, et permet au secteur d'afficher depuis plus de 25 ans des résultats très satisfaisants et qui sont aujourd'hui nettement supérieurs à ceux que connaissent les autres industries culturelles, que ce soit le disque ou la vidéo, tant en termes de diversité du réseau de diffusion que de vitalité de la production.

30 Ministère de la Culture, *Bilan d'application de la loi du 10 août 1981*, Rapport au Parlement, 1983 ; Bernard Pingaud, *Le Livre à son prix*, Rapport au Ministre de la Culture, Ministère de la Culture / Le Seuil, 1983 ; Patrice Cahart, *Le Livre français a-t-il un avenir ?*, Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication, La Documentation française, 1988.

1-1/ Le maintien et le développement du réseau de diffusion du livre

L'absence de réelle concurrence sur les prix entre les points de vente a permis au réseau des librairies indépendantes de se maintenir et de se développer, sans empêcher pour autant les grandes surfaces, spécialisées ou non, d'accroître très largement leurs parts de marché sur la période, ni les opérateurs de vente en ligne de s'imposer depuis quelques années comme des acteurs majeurs de la diffusion du livre.

> *Le réseau des librairies indépendantes*

Le réseau des librairies indépendantes s'est très largement maintenu depuis le début des années 1980. Il est constitué aujourd'hui de 3 500 entreprises de librairie présentes sur l'ensemble du territoire³¹. Ce réseau, par ailleurs extrêmement dynamique, voit chaque année se créer de nombreuses librairies, généralistes ou spécialisées, dans des grandes villes ou dans des communes plus modestes. En outre, nombre de ces librairies se développent et s'agrandissent régulièrement, permettant ainsi la présentation d'une offre de nouveautés comme de livres de fonds toujours plus importante.

Ce réseau représente aujourd'hui un quart des ventes de livres en France, toutes catégories éditoriales confondues. Sa part de marché est toutefois plus importante dans les secteurs plus « difficiles » comme, par exemple, les sciences humaines ou la littérature dite de création. Il est également le plus souvent à l'origine de la découverte de nouveaux auteurs ou de nouveaux éditeurs, dont le succès est ensuite relayé et amplifié par les autres circuits de diffusion, comme l'ont récemment montré les succès au long cours de *L'Élegance du hérisson* et de la trilogie *Millenium*.

Si la part de marché des librairies a diminué au fil des ans, cette évolution est en grande partie due au recul des librairies-papeteries-presse et des grands magasins. Alors que ces commerces ont vu leur part de marché diminuer fortement entre 1994 et 2007, respectivement de 10,0 % à 6,4 % et de 1,7 % à 0,3 %, le recul est en proportion moins marqué dans les librairies ne vendant que du livre (de 21,5 % à 17,7 %). Elles demeurent en tout état de cause aujourd'hui le réseau de ventes de livres le plus important (24,4 %, contre 21,4 % pour les grandes surfaces alimentaires et 21,2 % pour les grandes surfaces spécialisées)³².

31 En 2008, 3 554 entreprises représentant 4 347 établissements répondent au code APE 4761Z (vente de livres neufs à titre principal) - source : *societe.com*

32 Source TNS-Sofres. Avec un classement légèrement différent de certaines enseignes, d'autres sources indiquent un poids un peu plus élevé des grandes surfaces culturelles et un peu moindre des grandes surfaces alimentaires.

Il est indéniable que l'interdiction des pratiques de *discount* a permis le maintien de ce réseau qui, malgré des marges de rentabilité extrêmement réduites, a également su se moderniser. Le fait de se savoir en quelque sorte protégées par la loi n'a pas empêché les librairies de se moderniser, de manière certes inégale, dans tous les domaines (échanges de données informatisées, gestion des stocks, recherches bibliographiques...). La concurrence entre les différents circuits – et entre les différents points de vente d'un même circuit – se concentre donc sur le choix de l'assortiment, sur la présentation de l'offre, sur le conseil et la compétence des libraires. En évitant d'avoir à se battre sur les prix, les librairies ont pu maintenir les ventes d'ouvrages de grande diffusion et ainsi préserver dans leur assortiment la présence d'ouvrages plus difficiles. Sans cette péréquation, on aurait non seulement assisté à la disparition de nombreux points de vente, incapables de tenir leurs marges, mais également à une uniformisation de l'offre.

Le premier niveau des librairies est à ce titre, par les larges assortiments qui le caractérisent, tout à fait déterminant pour les éditeurs et pour les auteurs. Il permet à la fois aux éditeurs de mettre sur le marché et de tester, notamment grâce au service des nouveautés (« l'office »), la quasi totalité de leur production, mais également de maintenir en diffusion les titres de fonds de leurs catalogues. Ce rôle prépondérant ne doit toutefois pas occulter l'importance des autres niveaux de librairie, en particulier du réseau de proximité, dont la densité et la bonne santé constituent des facteurs évidents d'amplification du marché, d'élargissement de l'accès au livre et d'aménagement du territoire. Cette complémentarité entre les grandes librairies présentant un très large assortiment de titres et les librairies plus modestes, mais dont le rôle dans le maillage du territoire et l'accès de tous au livre est importante, convient d'être soulignée. Nul doute que sans la loi, une grande partie de ces plus petites librairies aurait disparu face à la concurrence de la grande distribution.

En l'absence de code d'activité spécifique à la librairie dans les nomenclatures de l'INSEE avant l'année 2008, il est difficile de cerner avec exactitude l'évolution du nombre de librairies depuis 1981, entre créations et développements, d'une part et disparitions, de l'autre. Il suffit toutefois, pour juger de l'importance de la loi pour le maintien des librairies indépendantes, de constater l'impact négatif qu'a pu avoir l'absence de régulation sur les prix sur la population des disquaires et ce bien avant l'apparition des nouvelles technologies, ou le mouvement de concentration considérable des points de vente de livres qu'a entraîné au Royaume-Uni l'abandon du *Net Book Agreement*.

Enfin, il convient également de souligner le rôle important des librairies dans l'animation culturelle des villes, organisant tout au long de l'année de nombreuses manifestations, dans leurs locaux ou hors leurs murs et nouant des partenariats privilégiés avec les bibliothèques ou le monde scolaire.

> *Les autres circuits de diffusion*

Si elle visait principalement à permettre le maintien de points de vente à large assortiment, l'objectif de la loi n'a jamais été de s'opposer au développement des autres circuits de vente du livre pour préserver uniquement le réseau des librairies, mais bien au contraire d'éviter qu'un seul opérateur ne vienne s'imposer, par sa puissance financière et son poids économique, au détriment des autres et, par conséquent, au détriment de l'ensemble du secteur.

Force est de constater que le livre n'a jamais été aussi disponible qu'aujourd'hui. Des librairies traditionnelles aux commerces de jardinage, des kiosques de gare aux sites de vente en ligne, le livre est aujourd'hui omniprésent. La plus grande vertu de la loi est peut-être d'avoir permis cette très grande diversification de la diffusion du livre. La complémentarité des circuits de vente, en termes d'assortiment et de prescription, répond ainsi à la diversité des besoins et des centres d'intérêts des lecteurs.

À ce titre, il faut tout d'abord souligner, dès la deuxième moitié des années 1980 et de façon presque ininterrompue jusqu'en 2004, la montée en puissance des grandes surfaces, spécialisées ou non. Ce développement s'inscrit dans le cadre général de l'évolution du commerce et reflète, notamment pour les grandes surfaces spécialisées, une politique offensive d'ouverture de magasins et l'apparition et le développement de nouvelles enseignes. Entre 1994 et 2007, le circuit des grandes surfaces culturelles a doublé sa part de marché (de 11 % à 22 %) et les grandes surfaces alimentaires l'ont augmentée de moitié (de 14 % à 21 %). La loi de 1981 a donc en quelque sorte constitué pour les grandes surfaces un effet d'aubaine non négligeable, notamment par l'amélioration de leur marge, les remises obtenues auprès des diffuseurs n'étant pas rognées par une politique de rabais importants. Certes, mais ce gain de marge, qui est un effet mécanique du dispositif de prix fixe, est toutefois justifié par le gain que représente pour l'intérêt général le maintien de l'ensemble des réseaux de librairie. Il a de surcroît le plus souvent été utilisé par les grandes surfaces pour améliorer leur offre, recruter de véritables libraires et développer des politiques d'animation.

La possibilité pour les clubs de fixer un prix de vente inférieur à celui de l'édition originale, neuf mois après la première publication, avait pu également apparaître pour certains comme un avantage exorbitant. Force est de constater que si cette mesure a très certainement permis aux clubs de maintenir en France un volume d'activité important (16,3 % du total des ventes de livres en 2007), contrairement à la situation qu'ils ont connue dans les autres pays, elle n'a pas offert aux clubs un avantage concurrentiel déstabilisant l'équilibre du secteur. Même si le nombre d'adhérents a eu tendance ces dernières années à se réduire ou au mieux à se maintenir, les clubs ont réussi à se développer aussi et surtout grâce à la complémentarité qu'ils ont su créer entre leur activité de vente par correspondance et le réseau de vente au détail qu'ils ont constitué au travers de leur propres magasins ou de *corners* de vente installés dans des librairies indépendantes.

Enfin, il convient de noter le très fort et très rapide développement des ventes par internet, qui, alors qu'elles ne représentaient que 0,9% des achats en 2000 totalisent sept ans plus tard près de 8 % des achats (un peu moins de 7 % si on exclut les ventes des clubs par internet). Cette croissance tout à fait exceptionnelle ne permet toutefois pas aux sites de vente en ligne d'atteindre en France les parts de marché constatées dans les autres pays, et notamment dans les pays où il n'existe pas de système de prix fixe. En interdisant les politiques de discount massif, la loi de 1981 a également, dans ce cas précis, permis de maintenir l'équilibre entre les différents acteurs.

Par ailleurs, le développement de la diffusion marchande du livre n'a pas empêché la constitution d'une offre non marchande tout à fait importante, fondée sur le réseau des bibliothèques publiques. L'évolution constante du nombre d'emprunts en bibliothèque, notamment à partir de 1981, traduit la politique volontariste menée par l'État et les collectivités locales depuis cette date pour développer la lecture publique et combler le retard existant alors par rapport aux pays de l'Europe du nord. En 25 ans, le nombre d'emprunts de livres dans les bibliothèques municipales a plus que triplé.

1-2/ La vitalité et la diversité de la création éditoriale

Par le maintien d'un réseau développé et diversifié de détaillants sur l'ensemble du territoire et par la maîtrise donnée aux éditeurs de fixer le prix de vente de leurs ouvrages, la loi du 10 août 1981 a permis à l'édition française de se développer et d'afficher aujourd'hui des résultats tout à fait positifs.

> Les éditeurs

La loi a permis le maintien d'une édition forte et diversifiée en France. On dénombre ainsi aujourd'hui pas moins de 5 000 « structures » d'édition en France, dont 1 000 sont considérées comme des éditeurs réguliers et professionnels. Le renouvellement des maisons d'édition est également assuré puisque sur la période 1988-2004, 692 nouvelles structures ont été créées, soit environ 40 nouvelles maisons d'édition par an³³. En offrant la possibilité à ces jeunes éditeurs de pouvoir s'appuyer sur un réseau varié et important de points de vente et d'avoir du temps pour se développer et se construire un catalogue, le système de prix fixe permet un véritable renouvellement du paysage éditorial.

33 Bertrand Legendre et Corinne Abensour, *Regards sur l'édition – II. Les Nouveaux éditeurs (1988-2005)*, La Documentation française, 2007

Si l'édition française est par ailleurs concentrée en termes de chiffre d'affaires, il paraît difficile de faire du niveau actuel de concentration une conséquence directe de la loi. Le phénomène de concentration est en effet relativement ancien dans le secteur de l'édition. Il s'est principalement développé sur quatre périodes importantes : au sortir de la deuxième guerre mondiale, au début des années 1980, à la fin de ces mêmes années 1980 et au début des années 2000. Les deux premiers groupes d'édition (Editis et Hachette Livre) représentent aujourd'hui ainsi environ 35 % des ventes de livres et les cinq premiers, un peu moins de 55 %.

S'il convient d'être prudent dans la comparaison des niveaux de concentration, on retiendra cependant que la concentration éditoriale s'est assez fortement accentuée au cours des quinze dernières années dans la plupart des pays d'Europe. On retiendra enfin que si le secteur de l'édition française apparaissait, au début des années 1990, sensiblement plus concentrée que ses homologues européens, les niveaux de concentration des principaux marchés européens semblent aujourd'hui assez proches (Royaume-Uni, Espagne, Italie...).

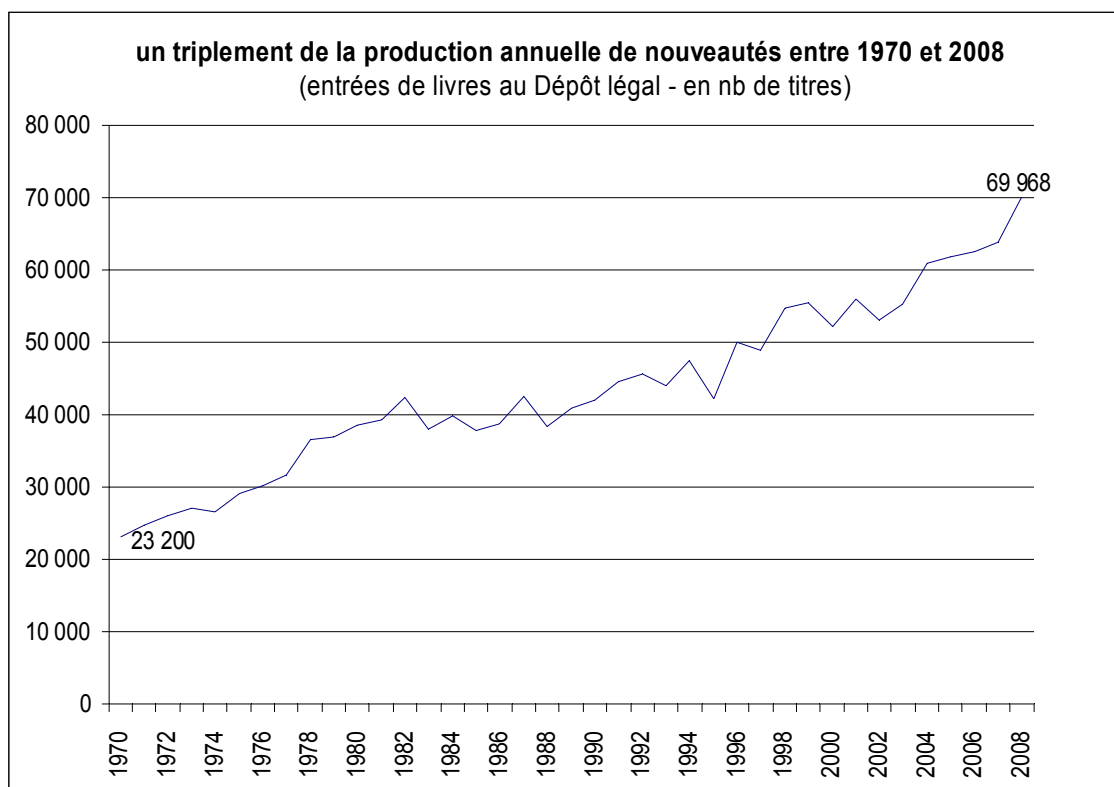
Au Royaume-Uni, sur un champ comparable (achats de livres des ménages), les deux premiers groupes d'édition (Bertelsmann et Hachette) représentaient, en 2004, 27 % du marché des ventes de livres et les cinq premiers (Bertelsmann, Hachette, Pearson, Harper Collins et Macmillan) 52 %. En Espagne, sur un périmètre différent (vente des éditeurs sur le marché intérieur et à l'exportation), Planeta et Hachette totalisaient 48 % du marché du livre et les cinq premiers groupes (les deux premiers auxquels s'ajoutent Bertelsmann, Santillana et Oceano), 68 %. En Italie, Mondadori et RCS, les deux premiers groupes d'édition réalisaient 41 % du chiffre d'affaires de l'édition et les quatre premiers (avec Longanezi et Feltrinelli), 53 %.

> *La production éditoriale*

Quelles que soient les sources statistiques observées, l'évolution du nombre de titres publiés est depuis plus de 35 ans en progression importante et presque constante. La production de nouveautés et nouvelles éditions a pratiquement triplé sur la période : + 175 % entre 1970 et 2007 selon les chiffres du dépôt légal (+ 2,8 % par an), + 203 % selon l'enquête annuelle du Syndicat national de l'édition (+ 3,0% par an). Cette croissance de la production éditoriale, ancienne et tout à fait comparable aux observations réalisées dans les autres pays, n'est donc pas imputable au seul système de prix fixe. Cette croissance de la production éditoriale, ancienne et tout à fait comparable aux observations réalisées dans les autres pays, n'est donc pas imputable au seul système de prix fixe.

Il conviendrait d'ailleurs de s'interroger sur le caractère favorable ou non d'une telle augmentation. Si cette production importante, que certains qualifient même de surproduction, a sans aucun doute des conséquences sur la durée de vie de certains titres et pose de vraies difficultés aux détaillants pour la maîtrise des flux des nouveautés, il est tout aussi indéniable qu'un nombre important de titres est signe de dynamisme créatif et de diversité et, qu'en démocratie, on ne peut que se réjouir d'avoir le choix entre trop de livres.

Graphique 3



source : Bibliothèque nationale de France

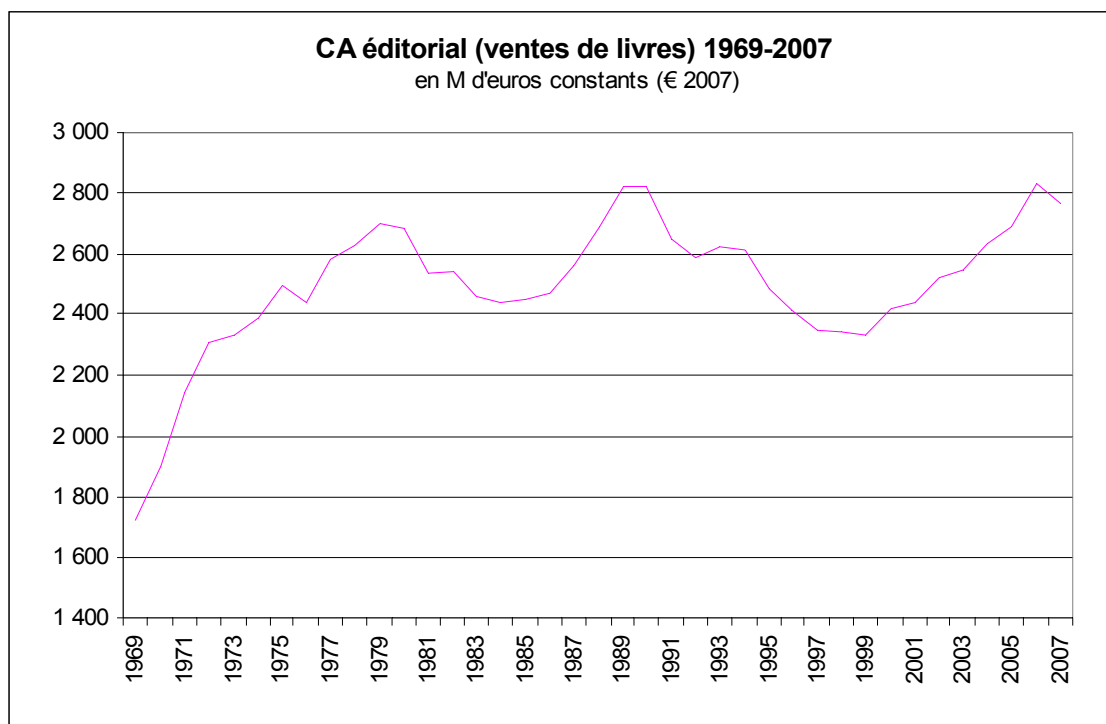
Conséquence directe de cette évolution, le nombre de titres disponibles n'a pas cessé d'augmenter sur la période pour atteindre aujourd'hui 595 000 références distinctes. Tous les genres éditoriaux ont, plus ou moins largement, bénéficié de cette tendance à la hausse. La multiplicité des thématiques abordées comme celle des langues d'origine des livres, démontre par ailleurs la richesse de la création éditoriale française. La variété des collections, des formats et des prix vient également prouver qu'une concurrence réelle existe entre les éditeurs, sur des titres substituables ou non substituables, et qu'il n'existe donc aucune raison de soupçonner une quelconque entente entre les éditeurs sur les prix, ne serait-ce que du fait de la multiplicité des acteurs.

Le tirage moyen a eu quant à lui tendance à diminuer (8 690 exemplaires en 2007), d'abord parce que l'augmentation de la production est plus rapide que celle du nombre d'exemplaires vendus, mais aussi du fait de progrès techniques permettant aujourd'hui plus facilement et pour un coût plus abordable d'effectuer un retraitage des titres qui rencontrent un succès plus important que prévu.

> *Les ventes de livres*

En monnaie constante, le chiffre d'affaires de l'édition a augmenté de 1 700 M€ en 1970 à presque 2 800 M€ en 2007. Cette tendance de long terme masque toutefois deux périodes de récession, à la fin des trente glorieuses et au début des années 1990. La croissance est néanmoins forte et ininterrompue depuis la fin des années 1990. Il est d'ailleurs à noter que cette évolution du chiffre d'affaires ne s'est pas réalisée par une hausse importante des prix, puisque la croissance des ventes en volume a été plus marquée encore.

Graphique 4



Source : Syndicat national de l'édition, enquête de branche – Déflateur utilisé : indices INSEE du prix du livre.

Le nombre d'exemplaires vendus a en effet augmenté de 50 % sur les vingt dernières années, de 300 millions en 1986 à 450 millions d'exemplaires en 2007. La période de hausse mesurée entre le milieu des années 1980 et la fin des années 1990 s'est fortement accélérée depuis le début des années 2000 (+ 30% sur les 7 dernières années).

Cette évolution est naturellement différente selon les secteurs éditoriaux. Si la jeunesse, la bande dessinée, la littérature générale et le pratique sont depuis 10 ans en augmentation constante, le scolaire, les ouvrages scientifiques et les sciences humaines connaissent une progression pratiquement inverse. Sur une période d'observation plus importante, environ 30 ans, la crise des sciences humaines est toutefois plus relative, tout comme la croissance de la littérature générale apparaît plus erratique, alternant des périodes de hausse et de baisse.

La diversité éditoriale ne se traduit pas seulement par ce qui est offert par les éditeurs mais également par ce qui est acheté par les lecteurs. Ainsi, près de 500 000 références différentes ont été vendues pour le secteur du livre au moins une fois en 2008³⁴. Ce chiffre, en augmentation constante, traduit une nouvelle fois tout l'intérêt de pouvoir bénéficier d'un réseau de vente large et diversifié.

Entre 1994 et 2007, selon le panel Tns-Sofres, la proportion de Français de 15 ans et plus ayant acheté au moins un livre dans l'année (hors livres scolaires et fascicules) varie entre 48 % et 57 %. depuis 2005, elle s'est stabilisée autour de 52 %. Le nombre d'acheteurs n'a donc pas diminué sur cette période durant laquelle on a pourtant assisté à l'explosion des industries de loisirs et au développement considérable d'offres « concurrentes » au livre, qui auraient pu entraîné une forte diminution du lectorat.

On observe également que le nombre moyen de livres achetés, qui s'établissait autour de 7,5 par acheteur entre 1994 et 2001, a augmenté jusqu'en 2005 pour se stabiliser depuis lors à hauteur de 8,5.

Enfin, on ne constate pas de diminution de la proportion de « gros » acheteurs (10 livres par an et plus), qui représentent à eux seuls environ 60 % des achats. Cette proportion a même tendance à augmenter ces dernières années : de 10 % des acheteurs en 1998 à 12 % entre 2002 et 2006.

2 / LA LOI N'A PAS EU D'EFFETS INFLATIONNISTES

Contrairement à l'idée reçue selon laquelle la loi de 1981 aurait eu un effet inflationniste sur les prix des livres, l'observation des séries statistiques sur une période longue montre à l'évidence qu'il n'existe pas de corrélation évidente entre l'existence ou non de systèmes de prix fixes et l'évolution des prix.

De la même façon, il n'existe aucune corrélation, sinon peut-être négative, entre la loi de 1981 et les questions, certes problématiques, des retours et du pilon des livres.

³⁴ Nombre de références de livres, cartes, atlas, albums de coloriage et images vendues au moins une fois dans l'année (Source GfK) : ce nombre est passé de 447 500 en 2005 à 562 000 en 2008.

2-1/ Le prix des livres

Depuis bientôt trente ans, l'outil privilégié en France pour le suivi de l'évolution du prix des livres est l'indice des prix à la consommation (IPC) de l'INSEE, disponible depuis 1951, et qui mesure, par relevé de prix dans un large échantillon de points de vente, l'évolution des prix d'un panier d'ouvrages représentatif de la consommation des ménages.

D'autres pays utilisent plus fréquemment des indicateurs de prix moyens, le plus souvent parce que l'institut statistique national ne publie pas de séries très détaillées sur les produits entrant dans la composition de l'indice général³⁵. Il s'agit notamment d'indicateurs de prix catalogue moyens, établis en général à partir de sources bibliographiques (Allemagne, Italie, Espagne), ou de prix moyens des livres vendus par les éditeurs ou par les détaillants, issus des statistiques des éditeurs ou des données collectées par les panels de détaillants ou de consommateurs (Royaume-Uni).

Par rapport à l'indice des prix à la consommation, qui mesure l'évolution des prix à structure de consommation constante, les évolutions de ces indices de prix moyen sont plus difficiles à analyser, soit parce que ces indices ne reflètent pas la structure de la consommation, soit au contraire parce qu'ils reflètent à la fois l'évolution du niveau des prix et l'évolution de la structure de la consommation (une augmentation du poids des livres de poche dans la consommation peut ainsi entraîner une baisse du prix moyen des livres achetés alors même qu'il y a hausse du prix des livres).

Toutefois, pour faciliter les comparaisons entre la France et les pays qui utilisent des données en prix moyen, l'évolution des indices de prix de l'INSEE, qui restent l'outil de mesure à privilégier pour le suivi de l'évolution des prix, ont été complétés pour la France par l'examen des prix moyens issus d'un panel de consommateurs.

> *L'indice INSEE du prix des livres*

L'indice INSEE des prix à la consommation, qui permet depuis 1951 un suivi de l'évolution des prix des livres, a connu en 1992 une modification dans le détail des indices publiés (indices des prix différents pour le non scolaire et le scolaire de 1951 à 1992 et indice général livre à compter de 1992), ce qui oblige à scinder l'observation de l'historique en deux périodes distinctes.

➤ *1951-1992 : une alternance de périodes de hausse et de baisse du prix relatif du livre*

L'observation des évolutions du prix relatif³⁶ du livre sur la période 1951-1992, date de disponibilité de la première série d'indices de prix du livre, fait ressortir une alternance de périodes de baisse et de hausse du prix relatif.

35 Au Royaume-Uni, les livres sont ainsi regroupés avec les journaux dans le niveau le plus fin de la nomenclature des indices publiés par l'ONS.

36 Évolution de l'indice des prix du livre par rapport à l'évolution de l'indice général des prix à la consommation.

Si certains des cycles de hausse s'expliquent par des contextes ou des événements précis (flambée inflationniste générale de la fin des années 1950, introduction de la TVA dans le commerce en 1968), les courts cycles de hausse de 1975-1976 et 1981-1983 apparaissent en léger décalage avec la poussée inflationniste des deux chocs pétroliers. A partir de 1986, on observe en revanche un cycle de hausse du prix relatif du livre plus long que les précédents, et qui durera jusqu'en 1994.

L'un des éléments qu'il convient de ne pas perdre de vue pour l'analyse de cette période est que, jusqu'en 1986, le livre connaît, comme la plupart des autres produits, une succession de périodes de blocage des prix et de périodes de semi-liberté néanmoins marquées par différents « engagements de modération » négociés par les éditeurs avec les pouvoirs publics. C'est donc au moins autant l'impact ou l'efficacité de ces différents dispositifs d'encadrement des prix que les politiques de prix des éditeurs et des détaillants que reflètent alors les évolutions du prix du livre.

Dans ce contexte de contrôle ou d'encadrement des prix, les évolutions de l'indice INSEE du prix des livres ont cependant été scrutées à la loupe au début des années 1980 lors des controverses qui opposèrent défenseurs et détracteurs de la nouvelle loi sur le prix du livre. De façon fort compréhensible, le pic de 1982 et le cycle de hausse qui commence en 1986 fournirent aux opposants à la loi des arguments providentiels pour démontrer le caractère inflationniste de la loi – ce que démentira quelques années plus tard le retournement de tendance et l'ouverture d'un cycle de baisse du prix relatif du livre d'une durée au moins aussi longue.

L'une des analyses les plus minutieuses sur cette question est celle qu'a menée Patrice Cahart dans son rapport de 1987 au Ministre de la Culture sur la situation de la chaîne du livre³⁷, en s'appuyant sur une étude de l'évolution des coûts unitaires réalisée quelques mois plus tôt dans le cadre d'une évaluation globalement défavorable au prix unique³⁸. Il conclut qu'au delà d'un effet mécanique de hausse lié à la suppression de l'équivalent du *discount*, évalué à 2,7 %, les hausses du prix relatif qui s'observent à partir de 1981 s'expliquent par le rattrapage progressif par les éditeurs des hausses des coûts du livre (production et distribution) qui n'avaient pu être répercutées sur les prix sous le régime du contrôle des prix (1971-1978) : la loi en tant que telle n'a donc eu qu'un effet limité sur les prix. En s'appuyant sur les résultats d'une enquête réalisée à sa demande par la direction générale de la concurrence du ministère des Finances, Patrice Cahart note par ailleurs que « *le livre ne semble pas plus cher en France qu'à l'étranger* ».

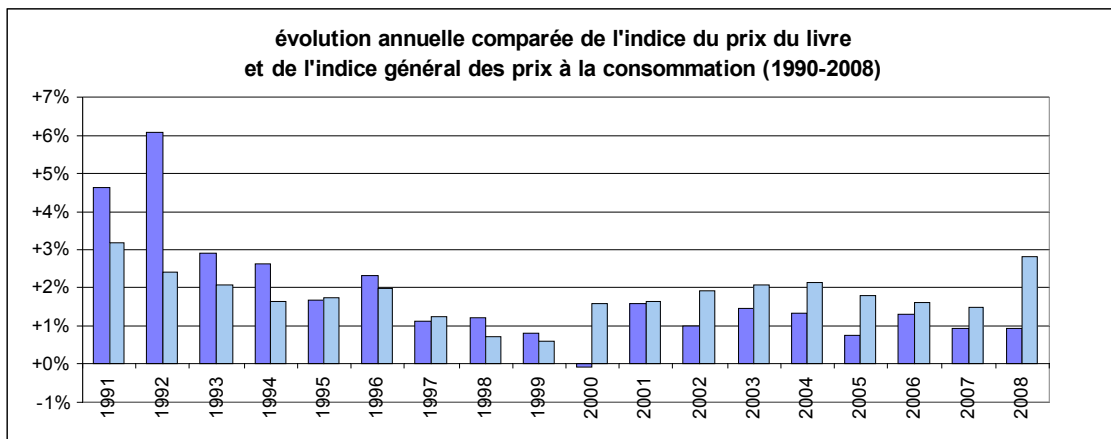
37 Patrice Cahart, *Le Livre français a-t-il un avenir ?*, La Documentation française, 1988, pp. 115-118.

38 François Ecalle, « Une évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre », *Économie et prévision*, n° 86, 1988.

➤ **1990-2008 : des prix très sages à partir de 1995, mais des évolutions divergentes selon les catégories**

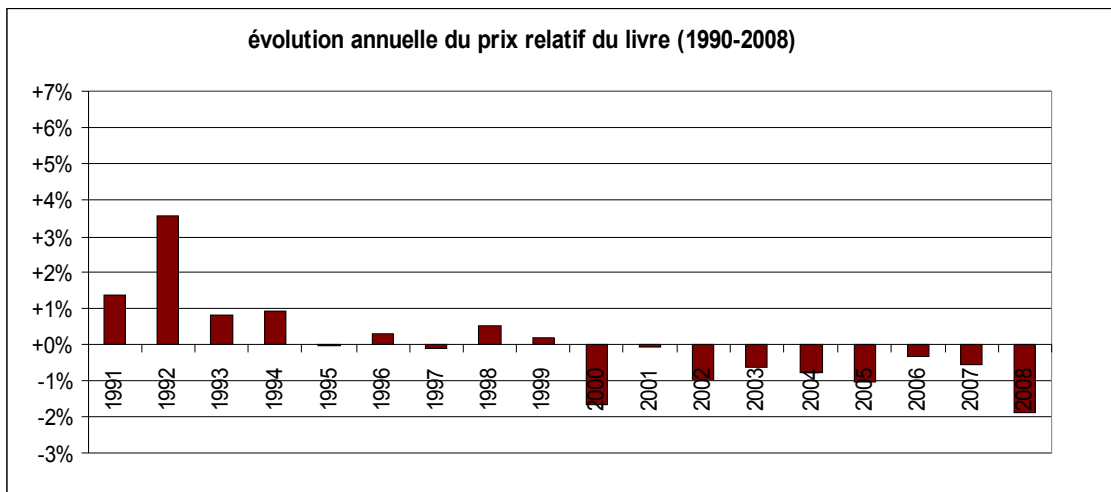
Si on analyse l'évolution du nouvel indice global disponible depuis 1990, on observe que le cycle de hausse du prix relatif, qui débute en 1986 sur le prix du livre non scolaire, s'achève en 1994 pour laisser la place entre 1995 et 1999 à une période de stabilité du prix relatif, puis, à partir de 2000 et de façon ininterrompue jusqu'à ce jour, à un nouveau cycle de baisse du prix relatif du livre.

Graphique 5



source : Insee, indice des prix à la consommation, moyennes annuelles

Graphique 6



source : Insee, indice des prix à la consommation, moyennes annuelles

De fait, la relecture des évolutions du prix du livre en fonction de la chronologie des différents régimes de prix qui se sont succédés ne laisse entrevoir aucun lien évident entre système de prix et niveau des prix : sous chacun de ces régimes, le prix du livre évolue tantôt plus vite, tantôt moins vite que l'indice général. Si la première décennie d'application de la loi sur le prix unique est globalement marquée par une hausse du prix relatif du livre, favorisée par la libération des prix qui intervient en 1986 et permet d'achever le rattrapage des coûts accumulés sur la décennie précédente, ce cycle ne tardera pas à s'inverser au cours de la décennie 1990.

> *Le prix moyen des livres achetés (panel TNS-Sofres)*

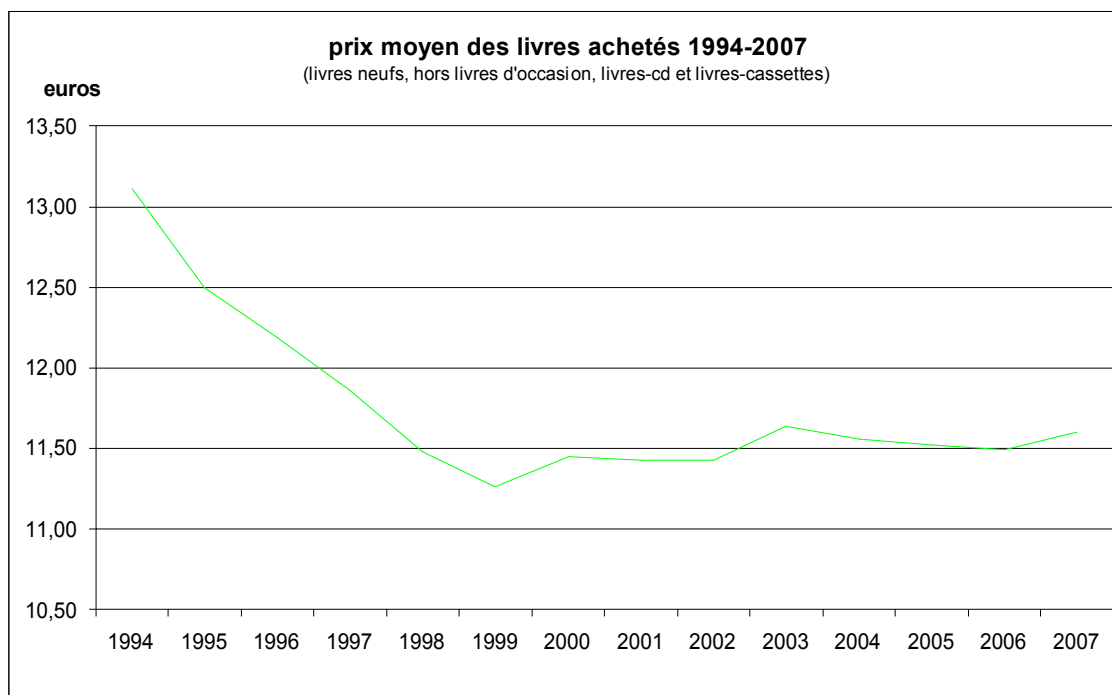
Les évolutions du prix moyen des livres achetés reflètent à la fois celles du niveau des prix et celles de la structure de consommation des ménages.

Une première série de données du panel Sofres montre ainsi qu'entre 1981 et 1992, le prix moyen des ouvrages achetés n'a augmenté que de + 1 %, soit nettement moins que la hausse du prix relatif du livre non scolaire entre ces deux dates (+ 16 %).

Dans la deuxième série de données du panel, on observe une chute marquée du prix moyen entre 1994 et 1998 (de 13,10 € à 11,30 €), qui traduit notamment la baisse des achats d'encyclopédies papier et des dictionnaires entre ces deux dates.

Depuis 1998, le prix moyen des livres neufs achetés par les panélistes de TNS-Sofres s'établit aux alentours de 11,50 € (11,48 € en 1998, 11,60 € en 2007, + 1 %). Le prix moyen est en légère baisse pour les ouvrages grand format (de 14,99 € à 14,34 €, - 4 %), mais en hausse sensible sur les livres au format poche (de 4,84 € en 1998 à 6,24 € en 2007, +28 %), hausse qui traduit pour partie le développement de l'offre en semi-poches.

Graphique 7



source : TNS-Sofres pour CNL/OEL, achats de livres d'un panel de 10.000 personnes de 15 ans et + (hors livres scolaires et encyclopédies en fascicules)

Ces deux séries d'indicateurs confirment les positions des professionnels sur la question des prix des livres. Elles traduisent l'existence d'une véritable concurrence entre les éditeurs sur les prix, qui se vérifie aussi bien pour les titres dits substituables que pour les autres. La question parfois posée d'une éventuelle entente entre les éditeurs pour maintenir des prix élevés est donc également sans objet au vu de ces évolutions. La concurrence a également favorisé le développement d'une variété de formats et de prix : livre de poche, édition club, grand format, collection de luxe...

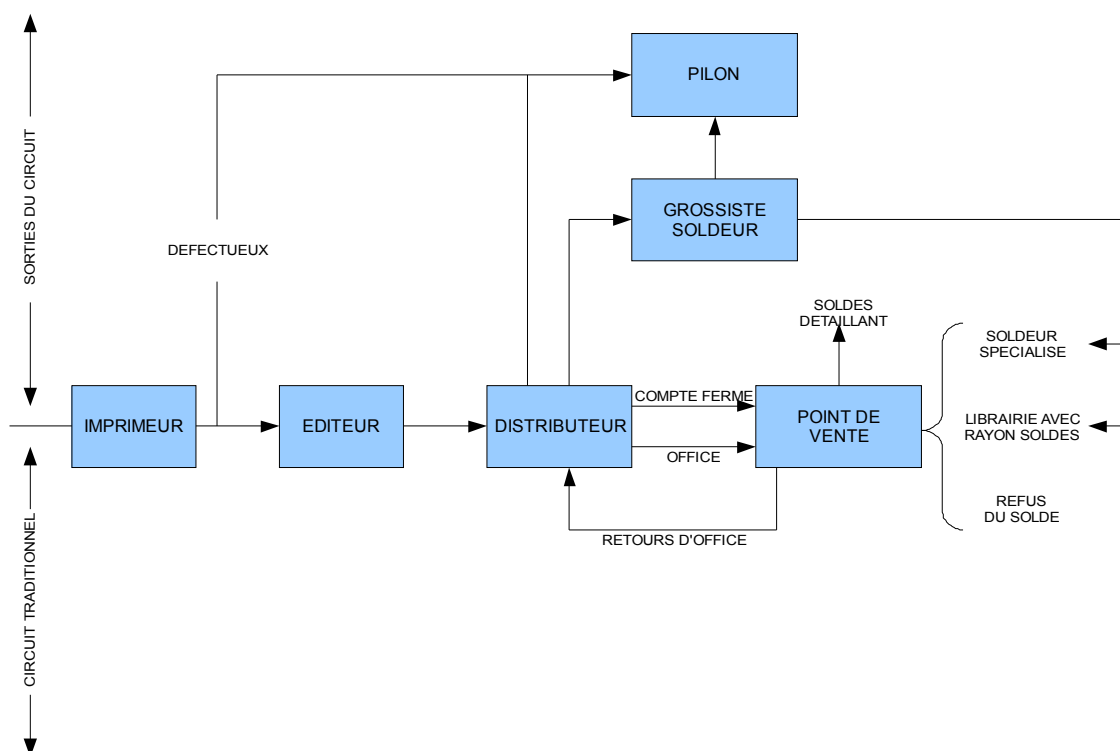
Enfin, l'absence de guerre des prix au niveau des détaillants a permis d'éviter, comme cela s'est produit au Royaume-Uni, que les éditeurs ne soient contraints d'augmenter le prix de vente des livres plus « difficiles » pour compenser les baisses de revenus liées aux remises importantes accordées aux détaillants sur les best-sellers.

2-2/ Les retours et la problématique du pilon

La quantité d'ouvrages pilonnés dépend très largement, mais pas uniquement, du taux de retour des ouvrages invendus opérés par les détaillants. Or, dans le secteur du livre, la question des invendus est inévitable puisque cette problématique est consubstantielle à toute économie fondée sur le principe de l'offre. Elle se pose de la même façon aux éditeurs de tous les pays, quel que soit le système de prix en vigueur, et à toutes les industries du secteur culturel.

Dans le secteur du livre, les retours sont de surcroît la contrepartie du système de l'office, qui permet de donner sa chance à chaque nouveauté en lui assurant une présence dans le plus grand nombre possible de points de vente. Ils sont également liés de façon mécanique à l'existence d'un réseau important de détaillants, qui permet à l'éditeur de bénéficier d'une exposition maximale de ses titres mais suppose pour ce faire des tirages importants. A contrario, la réduction du taux de retour constaté au Royaume-Uni peut aussi s'expliquer par la diminution du nombre de points de vente.

Graphique 8 – Les circuits des livres invendus



En permettant aux libraires d'entretenir un stock d'ouvrages de fonds, le système français tend plutôt à limiter les retours : le taux de retour dépasse rarement 25 % en France, alors qu'il se situe aux alentours de 40 % aux États-Unis. De surcroît, le taux de retour « zéro » n'est pas non plus une fin en soi, puisqu'il suffirait de n'éditer que les titres attendus par les lecteurs et de ne les mettre en place que dans certains points de vente pour diminuer mécaniquement le taux de retour. Mais la diversité éditoriale y aurait alors tout à perdre.

La loi française, qui plus est, n'interdit pas aux éditeurs de solder leurs ouvrages, soit en rappelant l'intégralité des ouvrages en cours de commercialisation pour les céder à des grossistes spécialisés, soit en fixant un nouveau prix communiqué à l'ensemble des détaillants (ce qui se pratique de manière courante pour le livre d'art notamment).

Si corrélation il y avait entre l'existence d'un système de prix fixe et le taux de retour, elle pourrait d'ailleurs être négative. Les systèmes de prix libre favorisent en effet les opérations commerciales de mise en place importante avec des montants de rabais très attractifs, qui génèrent le plus souvent des retours massifs.

Enfin, le système français, où une partie des invendus retournés par les détaillants est pilonnée et intégralement recyclée, semble à tout prendre écologiquement plus vertueux que le système en vigueur aux États-Unis pour les livres de poches, où les détaillants ne retournent à l'éditeur que les couvertures des poches et se débarrassent eux-mêmes, sans garantie de recyclage, des livres aux couvertures arrachées.

Le pilon : les chiffres disponibles

Il n'existe pas de données statistiques précises sur le nombre d'ouvrages pilonnés. L'ordre de grandeur souvent annoncé, de 80 à 100 millions d'ouvrages pilonnés chaque année, provient de l'écart constaté entre le nombre d'exemplaires produits déclaré par les éditeurs interrogés par le SNE dans le cadre de l'enquête annuelle de branche (environ 300 maisons représentant 90 % du CA) et le nombre d'exemplaires vendus par ces éditeurs.

Entre 1994 et 2005, cet écart varie entre 70 et 125 millions d'exemplaires, soit entre 16 % et 24 % de la production. Il constitue toutefois une estimation plafond du nombre d'ouvrages pilonnés, car il inclut également :

- l'accroissement des stocks des distributeurs : au vu des données disponibles sur ce point jusqu'en 1996, on peut estimer que cet accroissement représente en moyenne 3 à 5 millions de volumes par an ;
- les ouvrages cédés pour des opérations de dons : on peut estimer que ces opérations portent sur quelques centaines de milliers d'ouvrages par an ³⁹.

Une enquête récente de l'ADEME sur le recyclage des imprimés ⁴⁰ indique par ailleurs que « le pilon (destruction des invendus) dans l'industrie du livre fait (...) l'objet d'un suivi précis et représente 9 % des tonnages imprimés », soit 25 kilotonnes. Sur l'hypothèse d'un poids moyen de 300 grammes par ouvrage, ce tonnage représenterait 83 millions de volumes, soit un ordre de grandeur cohérent avec l'écart constaté entre les exemplaires produits et les exemplaires vendus pour l'année 2004 (93 millions de volumes) et l'accroissement des stocks des éditeurs.

Il est également précisé que ces 25 kilotonnes représentent 4,5 % du tonnage mis au rebut par les filières utilisatrices de produits graphiques (550 kilotonnes au total, dont 51 % par la presse, 22 % au titre des imprimés publicitaires). Il est à souligner que le taux de rebut est plus faible dans la filière du livre (9 % du tonnage imprimé) que dans la presse (presse quotidienne 16 %, presse magazine 27 %) ou la publicité (12 %). L'ADEME précise enfin que la quasi-totalité de la « mise au rebut » (dont le pilon des livres) est recyclée et qu'elle représente 25 % de la production de papier recyclé.

Il convient d'ailleurs de différencier le pilon total d'une part, qui concerne les titres jugés invendables (essentiellement des livres d'actualité ou millésimés) et le pilon partiel d'autre part, qui concerne, pour un titre donné, les ouvrages défectueux, les ouvrages défraîchis (retours d'offices impropres à une remise en stock) et un allègement des stocks (surtirages).

Après enquête auprès des éditeurs et de trois distributeurs représentant plus de 40 % de la production éditoriale, une étude réalisée pour la Direction du livre et de la lecture au début des années 1990 ⁴¹ notait :

- que les ouvrages de référence (encyclopédies, dictionnaires) ne sont jamais pilonnés, de même que les livres pratiques, les livres à prix élevés (art, beaux livres) et, sauf en cas de changement de programmes, les livres scolaires ;
- que les politiques vis-à-vis des invendus (solde ou pilon) varient selon les éditeurs ;
- et que, par conséquent, une « partie relativement importante des livres voués au pilon [semble] devoir le rester ».

Selon des estimations professionnelles, les 80 millions d'ouvrages pilonnés se répartiraient entre 50 millions d'ouvrages retournés et 30 millions d'allègement de stocks.

39 Rapport IEP Paris/UNESCO, *La Donation de livres : pratiques, impacts et alternatives*, 2007.

40 Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME), *Synthèse Imprimés*, 1^{ère} édition, données 2004, nov. 2006.

41 Mylène Leenhardt et Micheline Keil (ACT consultants), « De la réutilisation des livres voués au pilon à l'amélioration des pratiques de don », dans *Cahiers de l'économie du livre*, n°5, mars 1991.

Pour autant, la question des retours comme celle du pilon sont importantes, car ils occasionnent des frais de manutention et de transport qui sont extrêmement coûteux pour les éditeurs et pour les libraires et qu'ils ont un impact écologique non négligeable. Il est donc évident que des solutions doivent être apportées par l'ensemble de la filière pour diminuer le taux de retour d'une part et pour mieux réutiliser une partie des ouvrages destinés au pilon d'autre part.

3/ UNE LOI QUI RESTE D'ACTUALITE

Au terme de cet examen des évolutions des principaux indicateurs du marché du livre, qui montre que la loi a non seulement atteint ses objectifs mais a eu globalement un effet positif sur le développement de ce marché, il est utile de revenir sur plusieurs informations infondées, avancées de nouveau au cours des derniers mois et dont le point commun réside dans le fait que la loi ne serait plus adaptée au secteur du livre compte tenu des importantes évolutions que celui-ci a connu depuis 27 ans et notamment depuis l'apparition d'internet.

L'idée selon laquelle une loi serait obsolète du simple fait de son ancienneté ne soutient évidemment pas longtemps l'examen : il est des lois bien plus anciennes qui n'ont en rien perdu de leur pertinence⁴² et, de surcroît, la loi de 1981 a été complétée et modifiée à plusieurs reprises depuis son adoption.

Il est, par ailleurs, difficile de croire que le dispositif ne serait plus adapté au secteur du livre alors que la quasi totalité des acteurs qui y interviennent – et sont à ce titre très au fait des mutations du secteur et donc bien placés pour en juger – estiment que cette loi, sous sa forme actuelle, permet un équilibre plutôt vertueux de la filière du livre. Reste qu'il convient aux pouvoirs publics de s'assurer périodiquement de cette adaptation et c'est l'objet de notre mission.

L'idée est également revenue sous la plume de plusieurs internautes, à l'occasion notamment des forums de discussion ouverts sur la question de la gratuité des frais de port, que si la loi était nécessaire au moment de son vote en 1981, car il fallait alors protéger les libraires des méfaits du discount, elle le serait beaucoup moins aujourd'hui, car internet serait la plus grande librairie du monde et offrirait plus de livres qu'aucune librairie ne pourrait jamais le faire. En poussant à son terme la logique de cette idée, on pourrait imaginer un marché du livre à deux vitesses : quelques revendeurs de livres pour les nouveautés courantes et les *blockbusters*, et internet pour le fonds et les ouvrages pointus.

Si internet est un nouveau canal de vente remarquable pour la diffusion du livre - le succès qu'il rencontre auprès des acheteurs de livres le prouve amplement -, il constitue un circuit de diffusion complémentaire aux autres qui ne saurait pour autant se substituer totalement à ce réseau essentiel pour la diffusion du livre qu'est la librairie.

42 Dans le secteur de la culture, les lois de 1979 sur les archives ou de 1913 sur les monuments historiques, par exemple.

La librairie demeure en effet un acteur du livre à ce jour irremplacé pour la découverte de nouveaux talents : elle crée le « son » qui sera éventuellement amplifié par les autres circuits. On peut ainsi citer l'exemple du premier roman d'Anne Godard, *L'Inconsolable*, qui a obtenu en 2006 le grand prix des lecteurs RTL-Lire. Entre la parution du roman et l'obtention du prix, soit 10 semaines, les librairies représentent 80 % des ventes du livre, les grandes surfaces 14 % et internet 2,5 %. Après l'obtention du prix, les ventes de l'ouvrage augmentent très sensiblement et les parts de marché se rééquilibrent : la part des grandes surfaces est de 34 %, celle des librairies de 50,5 % tout en restant majoritaire et celle d'internet de 2,5 %. Le SLF cite également des données de l'institut GfK sur les ventes de titres sélectionnés pour le Jury du Livre Inter qui vont dans le même sens⁴³. On pourrait enfin faire la même analyse avec l'exemple du « Canapé rouge » aux éditions Sabine Wespieser.

Les sites de vente par internet ont certes développé de leur côté des systèmes de recommandation par les internautes ou des algorithmes très efficaces, comme « *les internautes qui ont acheté ce produit ont aussi acheté...* », mais le rôle de conseil du libraire qui décide de mettre en avant tel ou tel titre reste inégalé pour l'émergence des premières œuvres ou le succès d'auteurs peu connus.

En schématisant quelque peu la situation, on peut dire que sur internet, on trouve ce que l'on cherche – et c'est effectivement l'un de ses points forts – mais que l'on découvre moins. Si internet est le plus grand magasin du monde, la déambulation dans cette offre gigantesque est virtuellement infinie, mais reste dans les faits beaucoup plus restreinte que le temps équivalent de flânerie dans une librairie. Or, comme l'indique un sondage récent, le livre est le produit culturel pour lequel l'achat d'impulsion est le plus élevé⁴⁴. Et si le développement du feuilletage en ligne permet aujourd'hui au lecteur internaute de mieux prendre connaissance des ouvrages qui l'intéressent, il n'en reste pas moins qu'il a, en proportion, moins de chances sur internet de « rencontrer » des ouvrages inconnus que sur une table de librairie bien organisée.

Enfin, il semble que l'hypothèse, certes séduisante et populaire parmi les internautes de la « longue traîne » ne se vérifie pas dans les faits⁴⁵. Avec la banalisation des achats sur internet, la part des ouvrages de fonds dans les ventes a sensiblement diminué et ce que les analystes de l'internet nomment « l'effet *homepage* » (concentration des ventes sur les produits affichés en page d'accueil) contrebalance puissamment l'effet « longue traîne ». Il faut d'ailleurs rappeler que cette hypothèse a été développée aux États-Unis d'Amérique, c'est-à-dire dans un pays où le réseau des librairies est peu dense et pauvre, en moyenne, dans son assortiment, ce qui explique que les ventes de livres de fonds se soient massivement reportées sur des sites de vente en ligne.

43 http://pourlelivre.files.wordpress.com/2008/07/pour-le-livre_le-dossier1.pdf

44 Dans une étude menée par GfK en décembre 2008 (*Les Français et l'« entertainment »*), 44 % des acheteurs de livres déclarent ne pas savoir à l'avance quel livre ils vont acheter en entrant dans une librairie. Le chiffre n'est que de 36 % pour un achat de vidéo et de 27 % pour un achat de musique.

45 Voir notamment les études de Pierre-Jean Benghozi et Françoise Benhamou, « Longue traîne : levier numérique de la diversité culturelle ? », MCC-DEPS, *Culture Prospective* n° 2008-1, http://www2.culture.gouv.fr/culture/deps/2008/pubepm_cprospective.html

Pour l'ensemble de ces raisons, il est important de réaffirmer que l'outil que représente internet ne retire rien à la pertinence et à l'actualité du dispositif instauré par la loi du 10 août 1981 pour promouvoir la diversité de la création éditoriale et en assurer la diffusion la plus large. Internet est une chance supplémentaire de parvenir à ces objectifs, si on ne commet pas l'erreur de penser qu'il constitue à lui seul le canal de diffusion de cette diversité.

Enfin, l'idée selon laquelle le commerce électronique ne doit être entravé par aucune des règles générales du commerce, qui a notamment prévalu aux débuts du développement du commerce électronique et qui a imprégné la Directive européenne de 2001, a conduit certains pays à exclure les ventes par internet du champ d'application de leur système de prix fixe ou, comme c'est aujourd'hui le cas en Suisse, à envisager de le faire ⁴⁶. Cette position constitue une fragilisation inutile et dangereuse pour la cohérence même de ces systèmes et paraît d'autant plus inutile que rien ne la justifie véritablement, ne serait-ce qu'au regard du succès continu du commerce électronique et du poids qu'il représente déjà sur le marché du livre.

46 Cf. « Les milieux du livre mitigés sur le prix unique », *Le Temps*, 3 février 2009 : « L'absence de règles pour fixer le prix et l'exclusion du commerce électronique apparaissent comme les principaux griefs ».

V/ LE RÉGIME DE PRIX DES LIVRES DANS LES AUTRES PAYS : UN IMPACT SUR LE RÉSEAU DE DIFFUSION ET L'OFFRE ÉDITORIALE

La présente synthèse est le résultat d'une part du rapprochement d'éléments rassemblés auprès des services des ambassades de vingt-quatre pays et d'autre part de l'exploitation de documents réunis par le ministère de la culture et de la communication et le Bureau international de l'édition française.

Les comparaisons entre les situations existant dans ces différents pays restent difficiles pour deux raisons : d'une part, les statistiques ne sont pratiquement jamais homogènes d'un pays à l'autre et portent souvent sur des périodes ou des périmètres d'étude différents ; d'autre part, la situation du marché du livre ne peut naturellement pas s'expliquer uniquement par les choix qui ont été faits par chacun des pays en matière de système de prix.

1/ UNE TRÈS GRANDE DIVERSITÉ DE SITUATIONS

Le secteur du livre a longtemps connu, selon les pays, trois cas de figure en matière de régulation ou non des prix : des régimes de prix libres, des régimes de prix fixes fondés sur un accord interprofessionnel et des régimes de prix fixes encadrés par une loi. Or on assiste depuis plusieurs années, pour différentes raisons, à l'abandon quasi-systématique des accords interprofessionnels, soit pour passer à un système de prix libre (Royaume-Uni, Irlande ou Suisse) ou quasi libre (Danemark), soit au contraire pour renforcer les principes de cet accord par une disposition législative (Allemagne, Autriche, Grèce ou Pays-Bas).

Par ailleurs, ce découpage de principe entre pays à prix fixe et pays à prix libre renferme, notamment pour les premiers, une grande diversité de situations. Enfin, les dispositifs de régulation ou de liberté des prix sont le plus souvent complétés par des dispositions fiscales ou par des dispositifs publics plus ou moins importants de soutien au secteur du livre.

1-1/ Les systèmes de prix libres

Sur les 24 pays observés, 11 sont régis par un système de prix libre. Il s'agit de l'Afrique du Sud, de la Belgique, du Canada, du Danemark, des États-Unis, de l'Irlande, d'Israël, de la Pologne, du Royaume-Uni, de la Suède et de la Suisse. Pour cinq d'entre eux, le prix libre est intervenu après qu'il a été mis fin à des accords interprofessionnels qui imposaient ou autorisaient la fixation d'un prix unique.

La Belgique flamande a dû mettre fin en 1984 au système de prix fixe existant alors sous forme d'accords interprofessionnels et transfrontaliers avec les Pays-Bas au profit d'une libération des prix, à la suite d'une décision de la Commission européenne.

Quelques années plus tard, une décision de la Commission européenne a également entraîné la suspension en 1992 de l'application du Net Book Agreement (NBA) en Irlande. Au Royaume-Uni, la fin du NBA est intervenue en 1995 à la suite de la pression exercée conjointement par quelques grandes chaînes de librairies et par certains groupes d'édition ; elle a signé la libération complète des prix dans ce pays. Les conséquences de cet abandon du NBA donnent lieu depuis quelques temps, dans ces deux pays, à des discussions très informelles entre certains professionnels quant aux avantages et à l'éventualité – toutefois très improbable – d'un retour au prix fixe ou, à tout le moins, à une forme de régulation des prix.

Au Danemark, le prix unique s'est appliqué à l'ensemble du marché jusqu'en 2001, date à partir de laquelle la fixation d'un prix unique est devenue simplement autorisée et non plus obligatoire. Les nombreux conflits apparus alors, notamment entre libraires et clubs de livres, ainsi que la pression des autorités de la concurrence, ont finalement abouti en 2006 à la suppression presque totale du prix fixe (10 % seulement du marché étant encore soumis à ce principe).

Les accords interprofessionnels suisses pour un prix fixe étaient parmi les plus anciens en Europe, tant pour la Suisse alémanique (1887) que pour la Suisse romande (1930). Le premier a été abandonné très récemment, en 2007, alors même qu'il venait de faire l'objet d'un renforcement législatif en 2002 à la suite de l'abandon de l'accord de 1887, qui concernait également l'Allemagne et l'Autriche. Les effets de l'abandon de la loi de 2002 en Suisse alémanique font d'ores et déjà l'objet de débats passionnés entre les professionnels et les pouvoirs publics au moment où examiné un projet visant à introduire, au niveau fédéral, un régime de prix fixe. Il a par ailleurs été mis fin à l'accord suisse romand en 1995, à la suite de l'entrée en vigueur, à cette date, d'une loi plus générale sur les cartels et les restrictions à la concurrence.

Les professionnels du livre en Israël, y compris la chaîne de grandes surfaces culturelles Steimatzky (équivalent israélien de la Fnac), sont parvenus très récemment à un accord pour demander aux pouvoirs publics d'adopter une législation pour la mise en oeuvre d'un système de prix fixe. Quelques libraires polonais ont semble-t-il également de leur côté commencé à réfléchir à l'éventualité d'un dispositif de prix fixe pour leur pays.

Les professionnels du livre en Afrique du Sud, au Canada, aux États-Unis et en Suède ne paraissent pas, quant à eux, vouloir remettre en cause les systèmes de prix libre existants.

1-2/ Les systèmes de prix fixes

Sur les 24 pays observés, 13 disposent de systèmes de prix fixes. Il s'agit de l'Allemagne, de l'Argentine, de l'Autriche, de la Corée du Sud, de l'Espagne, de la Grèce, de la Hongrie, de l'Italie, du Japon, du Mexique, de la Norvège, des Pays-Bas et du Portugal. Ceux-ci relèvent très majoritairement d'une disposition législative, puisque seuls deux d'entre eux (la Hongrie et la Norvège) s'appuient encore aujourd'hui sur des accords interprofessionnels.

Quatre de ces pays ont renforcé, plus ou moins récemment, les accords interprofessionnels existants par des dispositions législatives, moins susceptibles d'être attaquées juridiquement, tant sur le plan national que sur le plan communautaire.

L'Allemagne et l'Autriche ont ainsi mis fin en 2002 aux accords interprofessionnels et transfrontaliers existants depuis 1887 entre ces deux pays et la Suisse alémanique (« Sammelrevers »), notamment à la suite des enquêtes menées par la Commission européenne sur la compatibilité de tels accords avec les dispositions communautaires en termes de concurrence et de libre circulation des marchandises.

Afin de renforcer les accords interprofessionnels alors en vigueur et de se conformer aux préconisations émises par les autorités nationales, les Pays-Bas ont adopté en 2005 une disposition législative. La Grèce avait procédé de même en 1997, remplaçant ainsi un accord datant de 1971.

Plusieurs de ces pays n'ont toutefois mis en place que très récemment un système de régulation des prix des livres (Argentine, Corée du Sud, Mexique...), le plus souvent à l'initiative des librairies et des éditeurs indépendants et avec comme objectif principal de mettre fin à une guerre des prix et des rabais entraînant une forte déstabilisation pour l'ensemble du secteur.

Si les systèmes de prix fixes existants dans ces pays poursuivent des objectifs similaires de maintien de la diversité éditoriale et d'accès à cette diversité, notamment par le renforcement du réseau de diffusion indépendant, et si les systèmes reposant sur un dispositif législatif se sont le plus souvent inspirés de la loi française, les dispositions pratiques peuvent varier très largement d'un pays à l'autre.

Le principe du prix fixe constitue dans la très grande majorité des cas une obligation pour les éditeurs mais peut parfois n'être qu'une possibilité qui leur est offerte, comme au Japon actuellement et au Royaume-Uni à l'époque du NBA.

La durée minimale d'application du prix fixe est aussi très variable selon les pays : de 6 mois en Hongrie (avec toutefois une possibilité pour l'éditeur de prolonger cette durée) à 24 mois pour l'Espagne ou le Japon (12 mois pour les Pays-Bas, 18 mois pour le Portugal ou encore 20 mois pour l'Italie).

Le rabais maximum autorisé au détail (hors collectivités) est le plus souvent de 5 % (l'absence totale de possibilité de rabais ne semble pas exister) ; il peut toutefois s'élever jusqu'à 10 % (Hongrie et Portugal) ou 15 % (Italie).

Le délai de parution en club peut également varier d'un pays à l'autre (4 mois en Allemagne, 9 mois en France).

Le nombre de dérogations au principe du prix fixe peut varier selon les systèmes. Les ouvrages scolaires et les achats des collectivités publiques, notamment pour leurs bibliothèques, constituent dans la majorité des pays des exceptions au prix unique. Dans certains cas (Autriche, Hongrie ou Italie), le principe du prix fixe ne s'applique pas aux ventes réalisées sur internet. Des pays ont également souhaité que des rabais plus importants soient autorisés pour les achats réalisés lors de foires ou de manifestations autour du livre (Espagne, Italie, Japon, Portugal).

*

Il est également intéressant de constater que, indépendamment de l'existence ou non d'un dispositif de régulation des prix, la majorité des pays considèrent que le livre n'est pas, pour reprendre la formule consacrée, un « produit comme les autres ».

En effet, les trois quarts des pays étudiés (les 24 pays étrangers et la France) ont adopté, pour le livre, soit un taux de TVA réduit (douze pays), soit une TVA à taux zéro ou une exemption à la TVA (six pays). C'est notamment le cas de l'ensemble des pays ayant mis en place un système de régulation pour le prix des livres, à l'exception de la Norvège et du Japon. Le livre ne bénéficie en revanche d'un régime particulier de TVA que dans la moitié des pays n'ayant pas de système de prix fixe.

De la même façon, 18 des 25 pays ont mis en oeuvre des politiques de soutien au secteur du livre, avec une répartition assez homogène entre les pays (11 sur 14 pour les pays à prix fixe et 7 sur 11 pour les pays à prix libre). On peut noter toutefois que, si l'ensemble des dispositifs d'aide ainsi mis en place concernent l'édition, seuls trois d'entre eux concernent également directement les librairies.

Sur l'ensemble des pays observés, seuls 14 d'entre eux ont adopté, pour le livre, à la fois un taux de TVA réduit ou nul et des dispositifs significatifs de soutien au secteur (10 pays à prix fixe et 4 pays à prix libre).

2/ UNE SYNTHÈSE DES RÉSULTATS OBSERVÉS

Il serait artificiel de vouloir comparer les évolutions du secteur du livre d'un pays à l'autre au seul regard du régime de prix en vigueur. De nombreux facteurs, propres au secteur du livre (bassin linguistique, part des importations, réseau de lecture publique, part du secteur scolaire...) ou extérieurs à celui-ci (histoire politique, niveaux d'alphabétisation et de scolarisation, développement économique...), influent également fortement sur ces évolutions.

Le choix du système de prix a toutefois une influence directe, pour tous les pays, sur le réseau de diffusion et sur l'offre éditoriale, proposée ou consommée. Ses conséquences sur l'évolution du prix des livres sont plus contrastées. Il n'a en revanche semble-t-il aucun impact sur le nombre de titres produits, le volume des ventes, le niveau de concentration de l'édition ou encore les pratiques de lecture.

2-1/ Une influence déterminante sur le réseau de diffusion du livre

La liberté de fixation des prix par les revendeurs a un effet déterminant sur la structure du réseau des détaillants. La guerre des prix et des taux de rabais permise par l'absence de régulation (entre -30 % et -50 % sur les meilleures ventes ⁴⁷) entraîne inévitablement une concentration du réseau de diffusion, la fermeture de nombreux points de vente indépendants et l'augmentation de la part de marché des grandes surfaces culturelles ou des grandes chaînes de librairies. Cet effet est observé tant dans les pays qui n'ont jamais eu de système de prix fixe (Afrique du Sud, Canada, États-Unis, Israël ou Pologne) – ou très récemment (Mexique) – que dans ceux qui ont, plus ou moins récemment, basculé dans un système de prix libre (Belgique flamande, Royaume-Uni, Irlande). La Suède semble faire figure d'exception, mais la structure du secteur du livre y est très particulière, la part des achats publics étant proche de 50%.

La régulation des prix des livres, par une loi ou un accord interprofessionnel, permet au contraire le maintien d'un réseau de diffusion indépendant important et diversifié. Cet impact direct des systèmes de prix fixe est aussi notable dans les pays où ils existent depuis longtemps (Allemagne, Autriche, Espagne, France, Grèce, Pays-Bas...) que dans ceux où ils ont été mis en place plus récemment (Argentine, Corée du Sud). Dans tous ces pays, la concurrence par l'offre et le conseil et non par le *discount* a permis aux librairies indépendantes de garder une part de marché importante et de se maintenir sur l'ensemble des territoires.

2-2/ Des conséquences indirectes sur l'offre éditoriale

La concentration très importante du réseau de détaillants au profit des grandes chaînes de librairies ou des grandes surfaces, en cas de libération des prix, conduit le plus souvent à une diminution et à un appauvrissement de l'offre éditoriale présentée. Si le nombre de titres produits (diversité produite) ne connaît pas nécessairement une baisse importante après une libération des prix des livres, la diffusion de l'offre (diversité consommée) se réduit, elle, considérablement au profit d'une best-sellerisation des ventes. Les éditeurs, privés d'un réseau de diffusion fort et diversifié, privilégient également les titres à vente rapide. Les éditeurs indépendants connaissent alors des difficultés accrues d'accès au marché. Cette situation, flagrante au Canada, en Irlande ou en Israël, se développe également au Royaume-Uni et en Irlande, où les éditeurs, toutes tailles confondues, réalisent que l'absence de prix fixe a créé un marché dont ils sont aujourd'hui les premiers à souffrir. Le déséquilibre du secteur au profit de l'aval influence également les politiques éditoriales et la décision de publication échappe de plus en plus aux éditeurs au profit des directeurs commerciaux.

47 Les rabais ont parfois atteint -70 % au Royaume-Uni récemment (une chaîne de supermarchés a même proposé pendant une durée limitée le dernier volume des aventures de Harry Potter à 1 Livre Sterling pour un prix conseillé de 18 Livres Sterling).

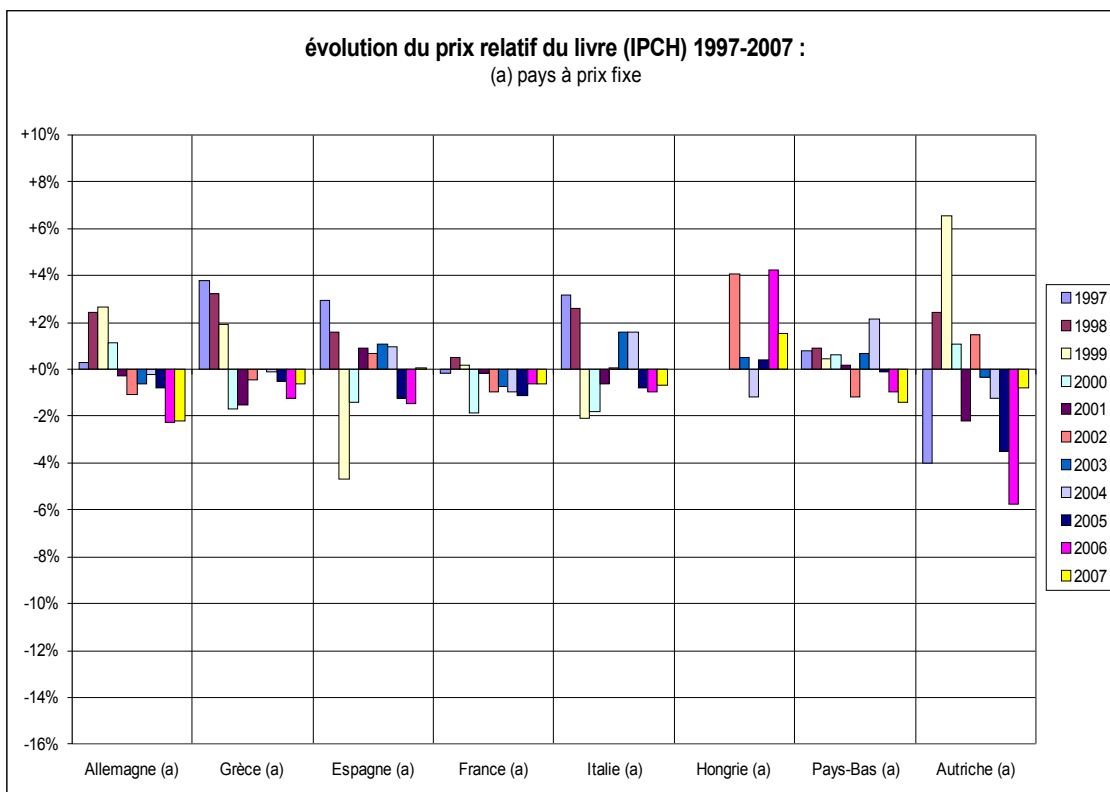
2-3/ Un impact contrasté sur le prix des livres

L'une des principales conclusions de l'analyse comparative des différents pays est probablement que le caractère supposé inflationniste des systèmes de prix fixes est totalement infondé.

Sur les dix dernières années, l'évolution de l'indice du prix des livres en Europe est inférieure à celle de l'indice général des prix à la consommation dans la moitié des pays à prix fixe étudiés (Allemagne, Autriche, Espagne, France, Grèce⁴⁸). Dans deux de ces pays (Italie, Pays-Bas), l'indice du prix des livres suit l'évolution de l'indice général. En revanche, l'indice du prix des livres est sur la période globalement supérieur à l'indice général pour trois de ces pays (Hongrie, Norvège et Portugal).

À l'inverse, on observe dans la plupart des pays européens à prix libre une évolution de l'indice des prix du livres supérieure à celle de l'indice général des prix à la consommation (Belgique, Danemark, Pologne, Royaume-Uni, Suède), à l'exception de l'Irlande. Contrairement à une idée reçue, les systèmes de prix fixe ont donc été sur les dix dernières années moins inflationnistes que les systèmes de prix libre.

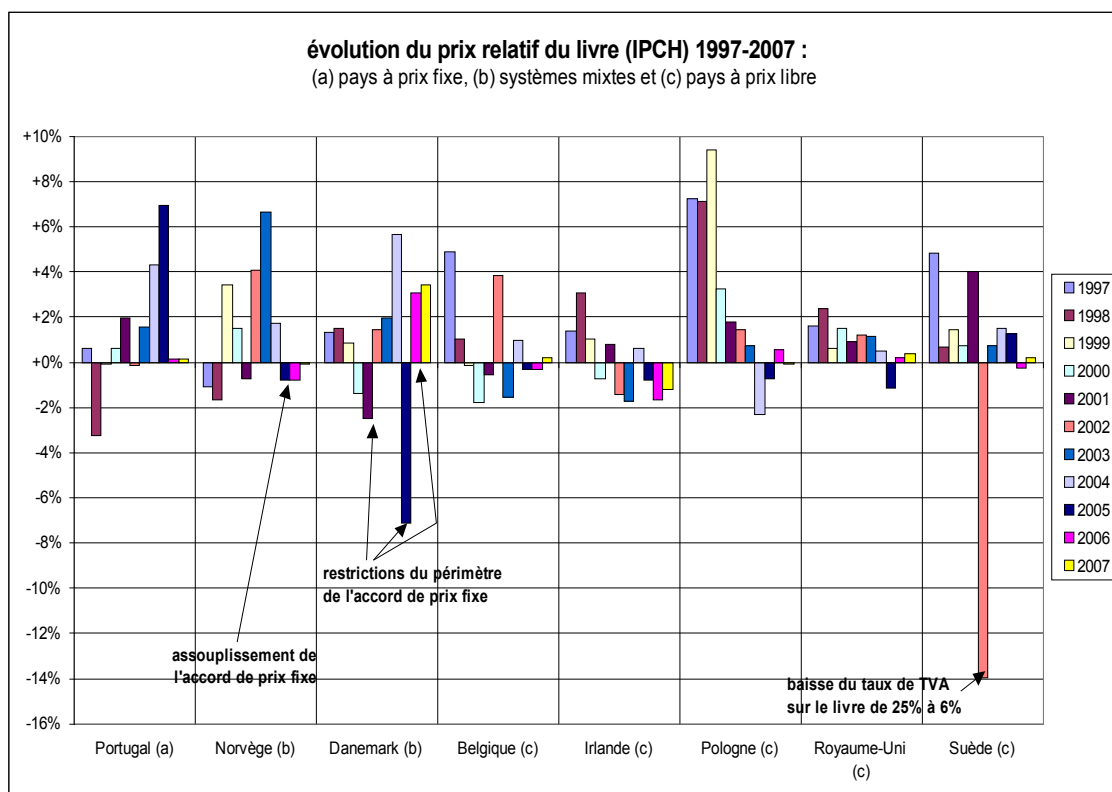
Graphique 9



source : Eurostat, indices des prix à la consommation harmonisés (IPCH).

48 Source : Eurostat, Indices des prix à la consommation harmonisés. Ces indices sont calculés sur la base des prix effectifs d'achat par les consommateurs pour un panier d'ouvrages représentatif constant.

Graphique 10



source : Eurostat, indices des prix à la consommation harmonisés (IPCH).

Ces données montrent également que les mesures d'assouplissement des systèmes de prix fixe peuvent coïncider avec des baisses de prix relatif (Danemark 2001 et 2005, Norvège 2005). La contribution de ces mesures à la baisse des prix peut toutefois n'être que limitée (Norvège 2005) et surtout, ponctuelle, comme le montre la hausse de prix qui s'observe au Danemark à partir de 2006, alors même que l'accord du prix fixe venait pratiquement d'être abandonné. L'évolution du prix relatif des livres au Royaume-Uni, depuis 1997, confirme que l'abandon du prix fixe ne garantit pas une baisse des prix des livres.

Ces conclusions ne sont d'ailleurs pas incompatibles avec les évolutions de prix moyen du livre observées dans plusieurs pays, car ces dernières traduisent à la fois l'évolution du niveau des prix et celle de la structure de la consommation. On peut ainsi, même en période de hausse des prix du livre, observer une baisse du prix moyen, si le poids des ouvrages peu chers (format poche, best-sellers fortement discountés...) augmente, ou si le poids des achats d'ouvrages plus coûteux (art, encyclopédies, ouvrages reliés...) diminue.

Entre 2003⁴⁹ et 2007, le prix moyen du livre au Royaume-Uni a ainsi légèrement diminué, de 11,38 € à 11,06 € (-3 %). Sur la même période, le prix moyen du livre en France a diminué de 0,3 % (11,64 € à 11,60 €). On observe également que dans ces deux pays, le prix de vente moyen du livre se situe sur toute cette période dans une même fourchette de prix (de 11 € à 11,60 €).

Dans les pays à prix libre, le poids des ventes des livres à succès sur lesquels se concentrent les plus forts rabais⁵⁰ peuvent donc masquer une augmentation générale des prix du reste de l'offre, qui semble plus marquée que dans les pays de prix fixe.

2-4/ Des effets peu évidents sur la production, les ventes, la concentration de l'édition et les pratiques de lecture

L'existence ou non d'un système de prix fixe ne semble pas avoir de conséquence en termes de production de titres, même s'il convient de comparer les ratios qui suivent avec précaution. La moyenne de nouveaux titres pour 1 000 habitants est ainsi de 0,84 tous pays confondus et de 0,99 pour la France. Elle est de 0,92 pour les pays à prix libre et de 0,77 pour les pays à prix fixe (0,92 si on exclut de ces derniers le Mexique dont le prix fixe date de 2008). Ce ratio est plus faible pour les pays présentant une forte proportion de livres importés (Afrique du Sud, Mexique, Suisse...) et plus élevé pour les pays disposant d'un bassin linguistique important pour les exportations (Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas). Le Danemark et la Norvège, pour des raisons moins évidentes – si ce n'est peut-être une population fortement lectrice, riche et peu nombreuse –, connaissent également des volumes de production rapportés au nombre d'habitants plus élevés que la moyenne.

Le niveau des ventes ne paraît pas, en valeur tout au moins, dépendre du choix entre prix fixe ou prix libre, même si encore une fois la comparaison des chiffres de ventes entre pays doit être regardée avec précaution. Le chiffre d'affaires de l'édition, indépendamment des systèmes de prix en vigueur, est en augmentation sur les dernières années dans la plupart des pays (Danemark, Irlande, Royaume-Uni, Suède, Allemagne, Espagne, Hongrie, Italie, Norvège...) et stable pour les autres (Belgique, Canada, Etats-Unis d'Amérique, Corée du Sud, Japon...). Le chiffre d'affaires de l'édition par habitant est de 53 € tous pays confondus ; ce montant moyen est naturellement plus faible dans les pays les plus « pauvres » (PIB par habitant inférieur à la moyenne), quels que soient les systèmes de prix existants (Afrique du Sud, Argentine, Mexique ou Pologne...).

Par ailleurs, le niveau de concentration ne semble pas non plus pouvoir être corrélé aux systèmes de prix. L'édition est fortement concentrée, à des niveaux relativement similaires, dans tous les pays étudiés.

49 Date à laquelle la structure du panel Nielsen Bookscan a été suffisamment stabilisée pour permettre des comparaisons annuelles sur un large périmètre (*total consumer market, TCM*).

50 En 2007, le rabais moyen observé sur les 100 meilleures ventes au Royaume-Uni était de 39,7 % contre 18,2 % sur le reste de l'offre (source : données Nielsen Bookscan, citées par Francis Fishwick, « Book prices in the UK since the end of resale price maintenance », *International Journal of the Economics of Business*, vol. 15, n° 3, nov. 2008, p. 368).

Enfin, il est impossible de faire de l'existence ou non de systèmes de prix régulés un facteur d'accroissement du nombre de lecteurs de livres. Les chiffres montrent à l'évidence que la taille du lectorat dépend de facteurs extérieurs plus importants (taux d'alphabétisation, niveau de scolarisation, « richesse » du pays, traditions...). Le lectorat est d'ailleurs dans la très grande majorité des pays plutôt féminin, aisé et urbain. On retrouve, à cet égard, un constat plus général avancé en matière de politique culturelle : le niveau du prix des biens a des conséquences très relatives sur le niveau de consommation. Les débats récents consacrés, en France et au Royaume-Uni, à la gratuité de l'entrée dans les musées ou les monuments en constituent un autre exemple significatif.

2-5/ Quelques enseignements

Dans la limite de l'exercice et des comparaisons internationales, pour lesquelles une réflexion quant à la constitution de données homogènes entre pays doit absolument être engagée, plusieurs enseignements peuvent toutefois être tirés de cette analyse comparative.

Tout d'abord, si l'abandon de systèmes de prix fixes n'entraîne naturellement pas la disparition du secteur du livre dans les pays concernés, la libération des prix a, en revanche, un impact important sur le réseau des librairies, favorise la best-sellerisation et conduit à une pression grandissante des distributeurs les plus puissants sur les éditeurs, ce qui peut entraîner à plus ou moins brève échéance une déstabilisation importante de l'ensemble du secteur et une dégradation qualitative de l'offre diffusée.

Deuxième enseignement, les assouplissements partiels des régimes de prix fixes conduisent assez rapidement le plus souvent à leur disparition, comme ce fut encore le cas, récemment, pour le Danemark. Les nombreuses modifications apportées au régime en vigueur en Norvège laissent penser également que le système pourrait, à terme, être supprimé.

Troisième enseignement, les politiques de régulation des prix ne doivent pas autoriser un nombre de dérogations trop important, qui, en leur faisant perdre de leur cohérence, risquent de les rendre moins efficaces et donc plus fragiles. L'exemple du Portugal où la multiplication des pratiques de remises proposées à l'occasion de salons ou de foires du livre, ou de manifestations prétendues telles, attise de vifs débats autour de la loi, est à ce titre particulièrement illustrant. Les systèmes de prix fixe peu contraignants sont clairement moins efficaces.

Enfin, on constate que l'attitude des clubs de livres et celle des autorités de la concurrence jouent un rôle particulier pour l'abandon ou le maintien des systèmes de prix fixe. Les clubs de livres ont ainsi été, au Royaume-Uni au début des années 1990 et plus récemment au Danemark, à l'origine de tensions récurrentes avec les libraires, contribuant à fragiliser l'adhésion de ces derniers au système de prix fixe. Les dispositions relatives aux clubs et leur application semblent donc constituer un point sensible des systèmes de prix fixe, contribuant à l'inverse à les renforcer lorsque ces dispositions sont équilibrées et respectées. Les autorités nationales de la concurrence, par nature peu favorables aux systèmes de prix fixe, se trouvent quant à elles à l'origine des assouplissements successifs des accords danois et norvégiens et de l'interdiction du prix fixe en Suisse alémanique. Au Royaume-Uni, les professionnels qui souhaiteraient un retour à une forme de régulation des prix mentionnent également l'attitude des autorités britanniques de la concurrence parmi les facteurs qui rendent peu probable l'hypothèse d'un retour au système antérieur.

La question de l'éventuel impact, à la hausse ou à la baisse, des systèmes de prix sur le taux de retour et indirectement sur le volume du pilon ne peut trouver ici de réponse faute d'éléments statistiques suffisants. Cette problématique pourrait faire l'objet d'une étude à part entière. La simple comparaison des taux de retour entre pays ne constitue pas en soi un résultat probant, encore faudrait-il savoir avec précision la nature de ces retours. Des opérations marketing menées sur quelques titres rapidement obsolètes, avec une mise en place importante auprès de peu de points de vente, peuvent entraîner des retours importants, qui sont totalement pilonnés. Une mise en place de titres de vente lente même mesurée peut, du simple fait d'un nombre plus important de points de vente concernés, entraîner également des retours importants, mais qui ne seront, eux, que partiellement pilonnés.

VI/ ENJEUX ET PROPOSITIONS

Les évolutions récentes ou à venir du secteur du livre – le développement des nouvelles technologies, l'apparition de nouveaux acteurs... – obligent les professionnels du livre et les pouvoirs publics à s'interroger sur l'opportunité de moderniser ou non la loi, dans le sens d'un assouplissement ou d'un renforcement, et les incitent, en tout état de cause, à réfléchir à de nouvelles mesures qu'il conviendrait de prendre en faveur de l'économie du livre.

1/ LA LOI DU 10 AOÛT 1981 DOIT-ELLE ÊTRE MODIFIÉE ?

Si le consensus est quasi général au sein de la filière du livre sur les principes de la loi de 1981 et sur son rôle fondamental pour le maintien des grands équilibres du secteur et si le bilan de son application est indéniablement positif, il est toutefois légitime de s'interroger sur les dispositions d'une loi plus de vingt-sept ans après son entrée en vigueur.

1-1/ LES RABAIS

> Faut-il augmenter le taux de rabais autorisé pour la vente au détail ?

Cette proposition n'est formulée que par un seul opérateur de la filière. Les grandes surfaces, spécialisées ou non, ne le demandent pas ou plus.

L'augmentation du taux de rabais renverrait la chaîne du livre à la situation du milieu des années 1970, où pour remédier à la déstabilisation du marché qu'avait provoqué la politique commerciale de rabais généralisés pratiquée par la Fnac (20 % en moyenne), il fut mis fin en 1979 au régime de prix conseillé.

Elle n'aurait pas nécessairement d'impact sur les ventes de livres, sinon un simple effet d'aubaine pour les meilleures ventes.

Elle aurait en revanche un effet néfaste sur la situation économique des commerces de livres et notamment des librairies qui seraient dans l'obligation de proposer un rabais automatique de 10 % ou 20 % (ce qui représente de cinq à dix fois leur résultat net moyen) pour rester compétitives.

Elle aurait également un impact négatif sur la politique éditoriale et la situation économique des éditeurs, contraints de consentir aux grands opérateurs des remises plus importantes, et provoquerait à terme un appauvrissement de la création éditoriale, la péréquation entre les titres étant dès lors rendue beaucoup plus difficile.

Les conséquences seraient par ailleurs négatives pour les auteurs, qui auraient à subir une inévitable concentration des droits sur les *best-sellers* et une très grande fragilisation des conditions de la création, ainsi que pour les consommateurs, qui se verraient confrontés à une réduction de l'offre éditoriale et à une accessibilité réduite au livre.

Cette mesure affaiblirait qui plus est considérablement le principe même de la loi de 1981 en entretenant une confusion aux yeux des consommateurs sur la réalité ou non d'un prix unique pour le livre. Elle pourrait être comprise comme une remise en question, sinon une remise en cause de la loi et serait susceptible d'entraîner à plus ou moins long terme sa disparition.

> *Faut-il supprimer toute possibilité de rabais pour la vente au détail ?*

La possibilité d'un rabais de 5 % entretient encore trop souvent l'idée que le prix n'est pas le même partout. Une majorité des lecteurs pense ainsi que le livre est moins cher dans les grandes surfaces culturelles qu'en librairie – alors même que ces grandes surfaces ne pratiquent plus aujourd'hui systématiquement la remise de 5 % – et qu'il est moins cher dans la grande distribution qu'en grande surface. La suppression de la possibilité de rabais pourrait limiter les possibilités de confusion dans l'esprit du public sur l'existence de prix différents pour un même titre.

Cette proposition permettrait par ailleurs de redonner aux librairies un gain de rentabilité important. Le taux de rabais moyen consenti au détail par les librairies (hors ventes aux collectivités) est de l'ordre de 2,5 %, soit l'équivalent de leur résultat net moyen. La suppression de la possibilité de rabais à hauteur de 5 % entraînerait donc un doublement quasi-automatique du résultat net actuel des librairies.

Pour autant, cette proposition ne rencontrerait pas nécessairement l'accord de tous les libraires dès lors que cette possibilité de remise de 5 % leur permet de mettre en place des cartes de fidélité qui constituent pour certains un véritable outil de fidélisation.

Elle serait surtout très impopulaire dans une période de crise du pouvoir d'achat et extrêmement difficile à expliquer auprès du grand public.

> *Faut-il plafonner le rabais sur les ventes de livres scolaires aux collectivités ?*

Lors du plafonnement des rabais intervenu en 2003, le livre scolaire a finalement été maintenu dans le système dérogatoire existant depuis 1981 (le prix des livres scolaires est fixé librement pour les achats des collectivités). La question peut toutefois être reposée aujourd'hui d'étendre le dispositif de plafonnement des rabais aux acquisitions de livres scolaires aux collectivités, le développement de la politique menée par les régions en faveur de la gratuité des manuels scolaires, qui a entraîné le doublement des volumes concernés, ayant très largement modifié la situation existante en 2003.

La mise en œuvre, par la quasi-totalité des conseils régionaux, de la gratuité des manuels scolaires dans les lycées, le plus souvent sous forme de dotations aux établissements scolaires, a en effet privé de nombreuses librairies de la vente de ces ouvrages, en l'absence de plafonnement des rabais. La majorité des établissements scolaires se sont regroupés pour passer des marchés qui ont été confiés essentiellement à des grossistes ou à de très grosses librairies capables de rivaliser en termes de rabais (de l'ordre de 28,5 % en moyenne, pour une remise maximum constatée du diffuseur de 31,5 % sur les livres scolaires). Ces décisions ont même, dans certains cas, précipité la disparition de points de vente du livre.

Un examen plus approfondi de la situation actuelle des librairies vis-à-vis des marchés de livres scolaires serait le préalable nécessaire à toute discussion avec l'ensemble des professionnels, et notamment les éditeurs scolaires, sur un éventuel plafonnement des rabais pour ces acquisitions. La question est notamment de savoir si le plafonnement ne constituerait pas simplement un effet d'aubaine pour les quelques grossistes ou librairies importantes qui sont parvenues à capter, probablement pour longtemps, ces marchés ou s'il permettrait véritablement aux librairies indépendantes, y compris celles de taille modeste, de soumissionner à nouveau sur ces appels d'offre.

Il revient au ministère de la Culture et de la Communication de programmer une telle enquête avec les collectivités territoriales et les acteurs de la filière. Le Conseil du livre fournira un cadre naturel de discussion à cet égard.

1-2/ LES « SOLDES DÉTAILLANTS »

> *Faut-il raccourcir les délais autorisant les « soldes détaillants » ?*

La proposition visant à réduire de deux ans à un an le délai permettant aux détaillants, au regard de l'article 3 de la loi, de solder les livres n'est seulement formulée – comme celle visant à obtenir une augmentation du taux de remise autorisé –, que par un seul opérateur de la filière.

Cette mesure est à écarter pour de nombreuses raisons.

Le raccourcissement du cycle de vie des livres est principalement la conséquence de la hausse de la production et d'une accélération générale de l'activité économique et non du prix unique du livre : les points de vente, et principalement ceux de la grande distribution, renvoient plus vite les ouvrages non vendus pour laisser la place aux nouvelles parutions. Cette rotation forte touche essentiellement les nouveautés, en littérature et documents, et souffre de nombreuses exceptions. En revanche, dans les secteurs de l'édition jeunesse, de la bande dessinée ou de l'édition scolaire par exemple, l'essentiel des ventes est réalisé sur des titres parus depuis plus de six mois ou un an. Le raccourcissement du délai de solde accroîtrait considérablement le risque d'une guerre des prix, qui déstabiliserait violemment ces secteurs éditoriaux dont l'activité économique est plus portée par le fonds que par les nouveautés.

Les invendus sont en partie la conséquence directe du système de commercialisation en vigueur, à savoir l'envoi d'office des nouveautés aux détaillants avec, en contrepartie, une faculté pour ces derniers de retourner les invendus. Une partie des ouvrages retournés est pilonnée (en raison de leur état défectueux ou de leur obsolescence), les autres sont remis en stock pour être vendus. Ce système permet, malgré ses réelles imperfections, la plus large exposition du plus grand nombre de nouveautés. Il est la condition même d'une économie de l'offre.

Le livre au format de poche (27 % du marché en volume) et les clubs de livres remplissent aujourd'hui parfaitement l'objectif de donner un second souffle aux titres du fonds. Cette mesure aurait donc un effet de substitution et non d'élargissement du marché. Elle reviendrait à fortement pénaliser cette seconde édition qui représente une deuxième exploitation pour les ouvrages, un complément de ressources non négligeable pour les auteurs et un prix très raisonnable pour l'acheteur.

Les librairies seraient fortement touchées par cette mesure, qui entraînerait une guerre des prix avec peu d'effet en termes de vente sur les titres soldés, car elles sont l'un des canaux qui maintient le plus longtemps la présence physique des ouvrages de fonds. Cette mesure aurait pour conséquence de les priver des meilleures ventes parmi les titres parus depuis plus de six mois, ne leur laissant que des titres à rotation lente et à rentabilité immédiate moindre. Or, aujourd'hui, les titres édités depuis plus d'un an représentent la moitié des ventes des librairies et 80 % des titres vendus (40 % des titres vendus ont même plus de cinq ans).

Cette proposition toucherait également les maisons d'édition, et indirectement les auteurs, car elle remettrait en cause la péréquation que l'éditeur réalise entre nouveautés et livres du fonds et entre ventes rapides et ventes lentes. Elle aurait enfin – paradoxalement – des effets négatifs pour le consommateur, entraînant une augmentation générale du prix des livres, une moindre diversité éditoriale et des livres moins accessibles.

La proposition visant à raccourcir ou à supprimer le délai minimum de dernier approvisionnement en stock (6 mois actuellement) pour les titres pouvant faire l'objet d'un solde accentuerait encore ces effets négatifs. Des acteurs puissants pourraient proposer à « prix cassé » l'intégralité de la production française de plus d'un an, soit environ 500 000 références, sans qu'il soit nécessaire, pour eux, d'avoir ces ouvrages en stock depuis plusieurs mois. L'importance de leur chiffre d'affaires les conduirait à négocier auprès de leurs fournisseurs des remises beaucoup plus élevées (40 % au maximum aujourd'hui en France, mais jusqu'à plus de 60 % en Grande-Bretagne) afin de compenser les rabais qu'ils offriraient à leurs clients. Les libraires, individuellement, ne pourraient obtenir des remises aussi élevées alors même que leurs charges sont bien supérieures. Dès lors, elles ne pourraient ni suivre la surenchère sur le *discount*, ni maintenir leurs prix face à la concurrence des soldes. C'est donc au moins la moitié de leur activité qui serait directement amputée, entraînant la fermeture de centaines de librairies.

Sous l'apparence d'un simple assouplissement, ces propositions conduiraient donc en fin de compte à vider la loi de sa substance.

LES PRATIQUES DE « SOLDES » DANS LE SECTEUR DU LIVRE

Les « soldes » de détaillants

Les rabais supérieurs à 5 % sont autorisés sur *“les livres édités ou importés depuis plus de deux ans et dont le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois”*. Le délai de deux ans est calculé en se référant à la date du dépôt légal mentionné sur les ouvrages, cette date figure sur la couverture ou à l'intérieur de l'ouvrage. Le dernier approvisionnement doit remonter à plus de six mois ; le délai de six mois est calculé à partir de la date d'entrée du livre en magasin (et non pas de la date de facturation) ; cela signifie que si un livre est en stock depuis plus de six mois mais qu'un exemplaire du même titre, dans la même collection, est acquis par le libraire dans l'intervalle, ce livre ne pourra pas faire l'objet d'une remise supérieure à 5 %.

Les « soldes » d'éditeur

Les éditeurs peuvent légalement solder des ouvrages, qu'il s'agisse de livres abîmés ou de livres neufs. Dans ce dernier cas, les livres sont fréquemment commercialisés par les soldeurs sous l'expression *“livres neufs à prix réduits”*. Il existe deux pratiques de *“soldes d'éditeurs”*.

> Le solde total par l'éditeur

Pour un éditeur, le solde total consiste à retirer l'ouvrage en question du circuit de détail en informant les libraires du rappel du titre dans un délai suffisant avant le solde, à supprimer le titre de son catalogue, pour qu'il ne puisse pas continuer à être commercialisé au prix fort, tant par l'éditeur que par le soldeur ou les détaillants qui posséderaient encore ce titre en stock et à céder la totalité du reliquat du tirage en sa possession à un ou plusieurs soldeurs professionnels. Le solde total est conforme à la loi du 10 août 1981 puisqu'il implique l'arrêt par l'éditeur de la commercialisation du titre concerné. Le soldeur, quant à lui, ne saurait prétendre à la qualité d'éditeur de l'œuvre, dans la mesure où il n'a acquis aucun droit, ni auprès de l'auteur, ni auprès de l'éditeur. Il n'est donc pas autorisé à fixer un prix public, mais dans la mesure où l'ouvrage n'est plus présent dans les autres circuits de commercialisation, le soldeur peut le brader en toute légalité, quelle que soit la date de parution de l'ouvrage et quelle que soit sa durée de détention en stock. Dans ce cadre, il n'est plus fait mention d'un prix de référence.

> Le solde partiel par l'éditeur

Le solde partiel consiste pour un éditeur à ne céder à un soldeur qu'une fraction du tirage d'un titre, alors même qu'il n'a pas supprimé le titre de son catalogue et que le titre correspondant continue à être commercialisé au prix fort dans le réseau habituel de points de vente. Le solde partiel conduit dans la très grande majorité des cas à une infraction à la loi de 1981 : le titre ayant fait l'objet du solde partiel se trouvera bradé chez le soldeur alors même qu'il fait l'objet d'une commercialisation au prix fixé par l'éditeur dans le circuit régulier de points de vente, ce qui est une infraction aux dispositions de la loi qui imposent à l'éditeur de déterminer un prix unique pour l'ensemble des circuits de commercialisation.

La commercialisation des *“défraîchis”*

La loi du 10 août 1981 ne comporte aucune disposition dérogatoire au bénéfice des ouvrages défraîchis. Comme les ouvrages en bon état, les ouvrages abîmés ne peuvent être soldés que s'ils sont parus depuis plus de deux ans et si leur dernier approvisionnement remonte à plus de six mois. Les défraîchis peuvent en outre être réintégrés par l'éditeur, après rénovation, dans les circuits réguliers de commercialisation.

Les livres d'occasion

Les livres d'occasion ne rentrent pas dans le cadre de la loi du 10 août 1981. Est considéré comme livre d'occasion un ouvrage qui a déjà été acheté une fois par un consommateur final et qui a été revendu à un grossiste, un soldeur ou un détaillant. Un livre en mauvais état ou *« défraîchi »* n'est donc pas nécessairement un livre d'occasion

1-3/ LE DÉLAI DE PARUTION EN CLUB

> *Faut-il raccourcir le délai de parution en club ?*

Cette mesure n'est aujourd'hui pas même réclamée par les clubs de livres, qui estiment que la loi de 1981 a permis au marché d'atteindre un équilibre qu'il serait dangereux de vouloir remettre en cause. Bien que cette mesure pourrait sembler à première vue leur être favorable – le délai avant parution en club à un prix inférieur à celui de la première édition est, par exemple, de quatre mois en Allemagne –, ils estiment que les dispositions actuelles sont tout à fait satisfaisantes pour le développement de leur activité, la meilleure preuve étant probablement que c'est en France que l'activité des clubs de livres se porte le mieux.

1-4/ LES FRAIS DE PORT

> *Faut-il légiférer sur le principe de la gratuité des frais de port ?*

Les conclusions de l'arrêt de la Cour de cassation du 6 mai 2008 sur la gratuité des frais de port des livres prennent le contrepied des jugements précédents sur cette question. Si cet arrêt ne constitue pas une remise en cause de la loi de 1981 relative au prix du livre, il apparaît clairement que celle-ci, dans sa rédaction actuelle tout du moins, n'est pas en mesure d'empêcher une pratique qui est contraire à son esprit, dès lors que la gratuité des frais de port n'est pas considérée comme une vente à prime ou comme une infraction à la limite de rabais de 5%.

Cet arrêt permet de surcroît à un ou deux opérateurs puissants de prendre une place dominante sur le marché de la vente en ligne de livres et empêche ainsi l'existence même d'une saine concurrence, les libraires indépendants, seuls ou réunis en portail collectif, ne disposant pas des moyens financiers nécessaires pour offrir, comme le pratiquent actuellement les grands opérateurs, la gratuité des frais de port dès le premier euro.

Il paraît difficile, voire dangereux, de légiférer aujourd'hui sur cette question complexe, sur laquelle les positions des uns et des autres sont très éloignées et alors même que des contentieux sont en cours. En revanche, il convient d'étudier sans tarder, avec l'ensemble des professionnels et les pouvoirs publics, les mesures qui pourraient être prises afin de préserver cette concurrence, qui est nécessaire au maintien de la production éditoriale et de sa diffusion auprès du plus grand nombre. Il est en effet indispensable de favoriser pour le commerce des livres en ligne la même diversité et la même complémentarité qui existent, grâce à la loi de 1981, entre les différents circuits de diffusion pour le commerce traditionnel du livre. Ces mesures qui ne seraient pas nécessairement législatives et qui pourraient prendre une forme contractuelle ou s'apparenter à un code des bonnes pratiques doivent pouvoir traduire un juste équilibre entre les intérêts des parties. Le Conseil du livre paraît être le lieu idéal permettant de rassembler l'ensemble des acteurs concernés.

1-5/ LE PRIX DU LIVRE OUTRE-MER

> *Faut-il modifier la législation relative au prix du livre Outre-mer ?*

La très forte instabilité du prix du pétrole au cours de l'année 2008 a montré les limites du dispositif de prise en charge partielle par l'État du coût du transport des livres vers l'Outre-mer. Les estimations réalisées pour 2009 et les efforts consentis, tant par les éditeurs et les libraires que par les pouvoirs publics, dans une conjoncture pourtant difficile, ont toutefois permis de reconduire l'ensemble du dispositif pour une année supplémentaire.

S'il n'est pas question de revenir sur les grands équilibres qu'a finalement permis d'atteindre le dispositif actuel, l'année 2009 doit être mise à profit pour en étudier les possibilités d'évolution, sur la base notamment des propositions avancées en 2008 par les libraires ultramarins, la Centrale de l'édition et les pouvoirs publics : coefficients de majoration différents selon les départements, remise en question de la gratuité du maritime, taux de prise en charge des coûts de transport différents selon la nature des livres transportés (scolaires ou non scolaires).

*

La loi du 10 août 1981 constitue, avec le droit d'auteur, l'un des piliers sur lesquels s'est développé depuis plus de vingt-cinq ans le secteur du livre pour atteindre aujourd'hui un équilibre entre les différents acteurs de la chaîne que personne ne souhaite remettre en question. La modification, même minime en apparence, de certains aspects de la loi risque de mettre en péril cet équilibre général, pour un profit aléatoire. Elle serait en outre la première étape vers la disparition alors inéluctable à plus ou moins brève échéance de l'ensemble du dispositif, comme l'ont montré encore récemment des exemples étrangers.

Si elle n'est peut-être pas l'unique moyen permettant d'atteindre à la plus grande diversité possible des lieux de diffusion du livre, au maintien d'une offre éditoriale riche et variée et au développement des ventes, la loi de 1981 a incontestablement atteint ces objectifs pour le secteur du livre en France, comme en témoignent l'adhésion aujourd'hui quasi unanime des professionnels et l'adoption, par de nombreux pays étrangers, de systèmes similaires ou du moins très comparables à la loi française.

2/ QUELLES MESURES NOUVELLES POUR LE SECTEUR DU LIVRE ?

Le bilan favorable de la loi et la volonté de ne pas en modifier l'équilibre n'empêchent pas pour autant de reconnaître que, si elle constitue un élément indispensable au développement du secteur, elle n'en est pas pour autant une condition suffisante. C'est la raison pour laquelle, de même que des mesures de soutien complémentaires ont été prises par le passé (taux de TVA réduit, interdiction de publicité pour le livre à la télévision, dispositifs d'aides des pouvoirs publics...), de nouvelles mesures peuvent être envisagées aujourd'hui dans le but de renforcer encore davantage le secteur du livre.

2-1/ LES DÉLAIS DE PAIEMENT

> Une exception est-elle souhaitable pour le livre ?

La Loi de modernisation de l'économie (LME), adoptée le 23 juillet 2008, plafonne à quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours calendaires le délai maximal de paiement entre les entreprises. Ce plafonnement a pris effet depuis le 1^{er} janvier 2009.

Dans le secteur de l'édition de livres, les délais de paiement réels ou constatés sont plus longs que dans beaucoup d'autres branches d'activité. Selon une étude réalisée par le Syndicat national de l'édition auprès des principaux distributeurs, le délai de paiement moyen tous circuits confondus (librairies, grandes surfaces, grossistes, librairies en ligne...) se situe à 94,2 jours. Cette moyenne recouvre des situations hétérogènes puisque l'étude conduite au sein du Syndicat des distributeurs de loisirs culturels en 2008 indique, elle, 84,3 jours pour les grandes surfaces spécialisées (Fnac, Virgin, Cultura...) et celle menée par le Syndicat de la librairie française en 2007 annonce 99,8 jours pour les librairies.

L'économie du secteur du livre repose en tout état de cause sur la nécessité pour les libraires de fournir une offre de titres très diversifiée (plusieurs milliers de références vendues à l'unité sur un an) et sur des cycles d'exploitation des livres particulièrement lents (rotation des stocks de 3,4 pour les librairies et de 4,7 pour les grandes surfaces spécialisées), les libraires étant obligés de conserver les titres suffisamment longtemps en magasin.

Priver le secteur de délais de paiement suffisamment longs conduirait à réduire la durée de vie des livres en librairie et en grande surface spécialisée et à favoriser les titres à grande diffusion au détriment des ouvrages à tirage plus réduit, soit autant de conséquences qui apparaîtraient comme contraires à l'esprit même de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre.

Les difficultés de trésorerie que rencontrent les librairies – dont le niveau de rentabilité est l'un des plus faibles du commerce de détail (1,4 % du chiffre d'affaires en moyenne) – sont liées, outre la hausse des loyers en centre-ville, aux spécificités de leur travail : la rotation plus lente des stocks et les charges de personnel élevées, traduisent la nécessaire présence de libraires qualifiés. Ces difficultés de trésorerie seraient accentuées par la réduction des délais de paiement et se traduiraient donc par une réduction sensible des achats de nouveautés par les libraires, par un moindre temps d'exposition des titres et une augmentation des retours auprès des éditeurs, ainsi que par une tendance accrue à la best-sellerisation.

Le raccourcissement des délais de paiement aggraverait donc sensiblement la situation économique de nombreuses librairies qui n'auraient pas la possibilité d'y faire face. Il serait de nature à entraîner la faillite de nombre d'entre elles, et par voie de conséquence de nombreuses maisons d'édition, notamment de petite taille, et donc de réduire la largeur de l'offre éditoriale proposée aux lecteurs.

Par ailleurs, les délais de paiement pratiqués en France par les imprimeurs au profit des éditeurs de livres sont en moyenne de l'ordre de 125 jours, et les délais de règlement de ces mêmes imprimeurs à leurs fournisseurs, s'ils sont courts sur les achats d'énergie et de transport – de l'ordre de 30 jours – sont beaucoup plus longs sur les achats de consommables (papiers, encre, colles...), de l'ordre de 90 jours.

L'application du plafonnement des délais de paiement aux imprimeurs français risquerait d'entraîner un déplacement des commandes des éditeurs vers leurs concurrents étrangers, notamment espagnols ou italiens, qui maintiendraient eux des délais de paiement plus importants. Cette délocalisation des marchés de l'impression de livres aurait des conséquences très dommageables sur un secteur qui connaît déjà des difficultés de trésorerie importantes et dont les estimations d'activité pour 2009 sont plutôt pessimistes. Le secteur de l'impression de livres emploie aujourd'hui en France plus de 5 000 personnes dans des bassins d'emploi le plus souvent sinistrés.

L'accord interprofessionnel signé en décembre 2008 entre les librairies, les grandes surfaces spécialisées, les éditeurs et les imprimeurs devrait permettre, sous réserve d'être validé par le Conseil de la concurrence et la DGCCRF, d'étaler progressivement la mise en œuvre de cette mesure jusqu'au 1^{er} janvier 2012.

Cet accord, indispensable dans un premier temps, ne fait toutefois que repousser de quelques mois l'échéance et les conséquences inévitables d'une telle disposition pour la librairie.

Seule une mesure législative d'exemption au plafonnement des délais de paiement pour l'ensemble des acteurs de la filière du livre permettrait donc véritablement le maintien d'une offre éditoriale diversifiée et accessible au plus grand nombre.

2-2/ LES TARIFS POSTAUX

> *Faut-il créer un tarif postal spécifique pour le livre ?*

Les acheminements de livres effectués par La Poste recouvrent les services de presse de l'ensemble de l'édition française, les envois de certains éditeurs aux distributeurs, aux comptoirs de vente ou aux détaillants, voire directement aux consommateurs, ainsi que les envois directs des sites de ventes en ligne aux particuliers.

Or, le secteur du livre est aujourd'hui confronté à plusieurs modifications majeures de l'offre de La Poste, qui contraignent les éditeurs et les libraires à recourir aux tarifs « classiques » de La Poste, alors qu'ils bénéficiaient jusqu'alors de tarifs spécifiques ou économiques pour leurs envois.

La directive européenne du 15 décembre 1997 distingue en effet les envois postaux de marchandises et les envois postaux de correspondances, les livres, catalogues, journaux et périodiques relevant de la première catégorie. Cette distinction a fait l'objet en 2005 d'une transposition dans le droit français, à l'article L1 du Code des postes et des communications électroniques. Le livre ne peut donc plus aujourd'hui être considéré comme un envoi de correspondance, et de ce fait bénéficier, comme cela a été longtemps le cas, du tarif Lettre.

La disparition de l'offre « Coliéco », particulièrement adaptée à l'acheminement de livres, et les difficultés que rencontrent parfois de nombreux éditeurs lorsqu'ils veulent continuer d'utiliser le « sac de librairie », dispositif spécifique pour les envois en nombre – bien que cette offre n'ait pas « officiellement » disparue – ont également joué en défaveur de la profession.

L'ensemble de ces évolutions ont de fait considérablement augmenté le coût d'envoi des livres – de l'ordre de 50 à 70 % – et remet aujourd'hui en question, dans certains cas, la possibilité même de leur diffusion. Elles posent également une difficulté dans le cadre du développement de la vente en ligne de livres. Les librairies indépendantes, même regroupées, ne seront en effet pas en mesure de négocier des tarifs aussi avantageux que les opérateurs les plus importants de la vente en ligne. Comment pourront-elles alors s'aligner sur les pratiques de ces derniers, qui consistent à ne pas facturer aux acheteurs de livres le montant des frais de port ?

Le mécontentement causé par ce renchérissement est encore exacerbé chez l'ensemble des professionnels du livre par le constat, d'une part du maintien de tarifs plus avantageux pour les envois de la France vers l'étranger, ces tarifs étant fixés par des accords internationaux – sans lien il est vrai avec le coût réel du transport – que pour les envois effectués à l'intérieur même du territoire français, et, d'autre part de l'existence de tarifs spécifiques ou économiques pour les envois de livres au sein des pays voisins (tarifs Livre en Allemagne et en Espagne, et maintien du tarif Lettre pour le livre en Belgique).

Tableau 3

PAYS	Poids 300 grammes – Dimensions	Tarif d'un envoi national en 2008	Source
Allemagne	Dimension max 353mm x 300mm – épaisseur 3 cm	0,85 €	www.deutschepost.de
Belgique	Dimension max 350mm x 250mm – épaisseur 3 cm	1,62 €	www.post.be
Danemark	Dimension max 600mm x 250mm – épaisseur 3 cm	4,42 €	www.postdanmark.dk
Espagne	Pas de précision de dimension	0,56 €	www.correos.es
Finlande	Dimension max 400mm x 250mm – épaisseur 3 cm	3,00 €	www.posti.fi
France	Colissimo	5,30 €	www.laposte.fr
Hongrie	Pas de précision de dimension	1,30 €	www.posta.hu
Italie	Pas de précision de dimension	2,22 €	www.poste.it
Lituanie	Pas de précision de dimension	0,72 €	www.post.lt
Pays-Bas	Pas de précision de dimension	2,20 €	www.tntpost.nl
Royaume-Uni	Dimension max 353mm x 250mm – épaisseur 2,5 cm	2,16 €	www.royalmail.com
Slovénie	Pas de précision de dimension	1,33 €	www.posta.si
Suède	Dimension max 600 mm x 250 mm - épaisseur 2,5 cm	2,96 €	www.posten.se

Source : Fédération des éditeurs européens (FEE) – 2008

Si les textes européens n'interdisent pas aux États membres de proposer un tarif spécifique pour le livre, comme il en existe aujourd'hui en France pour la presse, la question du financement d'un tel dispositif se pose néanmoins. Il conviendrait donc, dans un premier temps, d'évaluer ce que représentent réellement les envois de livres transitant par La Poste (nature, quantités, fréquence...).

Il conviendrait également de favoriser le regroupement des éditeurs ou des librairies afin de pouvoir négocier, avec La Poste ou ses concurrents, de meilleurs tarifs.

2-3/ LES MARCHÉS PUBLICS

Le plafonnement des rabais pouvant être accordés par les détaillants comme par les grossistes aux collectivités pour leurs acquisitions de livres, intervenu en 2003, a permis aux librairies indépendantes de continuer à soumissionner ou de soumissionner à nouveau sur ces marchés. Le chiffre d'affaires que les libraires réalisent ainsi leur permet souvent de se développer, d'entretenir des fonds plus importants, y compris au détail, et de pouvoir dans certains cas négocier de meilleures remises avec leurs fournisseurs. En déplaçant la concurrence sur le service et la compétence, plutôt que sur le *discount*, la modification de la loi du 10 août 1981 intervenue en 2003 traduisait pour les marchés publics les principes appliqués en 1981 pour la vente au détail.

Pour autant, si l'impact du plafonnement a été réel dès les premières années de l'entrée en vigueur de cette mesure, malgré les modifications intervenues sur le Code des marchés publics à la même période⁵¹, la captation des marchés par les librairies se heurte aujourd'hui à plusieurs obstacles. Tout d'abord, les bibliothécaires et les services des marchés des collectivités rencontrent des difficultés à traduire sous forme de critères, dans leurs appels d'offre, la qualité des services attendue et donc à départager des concurrents qui ne peuvent plus l'être par le prix. Ces difficultés amènent souvent les responsables de ces marchés à lister des services complémentaires à la fourniture des livres dont le coût pour les librairies vient en contradiction avec le plafonnement des rabais (fourniture de fiches bibliographiques par exemple). Ces difficultés les amènent également à départager les concurrents sur la base de critères auxquels de nombreuses librairies ne peuvent satisfaire (existence d'un site internet, par exemple), ou pour lesquels les concurrents répondent sans avoir à apporter la preuve de leur capacité à y donner satisfaction (délai de fourniture des ouvrages, par exemple).

Il conviendrait donc de réunir rapidement, sous la direction conjointe des services du ministère chargé de la culture et de ceux du ministère chargé de l'Économie, un groupe de travail réunissant des libraires, des bibliothécaires et des responsables des services des marchés, qui soit chargé d'apporter des solutions satisfaisantes sur ces questions difficiles, en s'inspirant notamment du *vade-mecum* réalisé en 2003 par le SLF et l'ABF sur cette question. Ce groupe de travail pourrait en outre s'appuyer sur une étude à mener quant à la place des librairies aujourd'hui sur les marchés d'acquisition de livres par les collectivités.

2-4/ LES DISPOSITIFS DE SOUTIEN AU LIVRE

Comme l'ont écrit ses promoteurs dès 1981, la loi relative au prix du livre est une condition nécessaire mais non suffisante à la préservation des grands équilibres du secteur du livre en France. Celle-ci doit donc être complétée, comme c'est d'ailleurs le cas depuis de nombreuses années, par des politiques de soutien direct aux acteurs du livre, tant de la part de l'État que des collectivités publiques, dans un souci de cohérence et de complémentarité entre les différentes aides proposées.

Il est peut-être utile de rappeler ici que le montant total des aides au secteur du livre, en valeur absolue comme rapporté au chiffre d'affaires du secteur, est sans commune mesure avec les budgets qui sont alloués annuellement aux autres secteurs de la culture, y compris aux autres industries culturelles. C'est là aussi un effet particulièrement positif de la loi de 1981 et nul doute qu'en son absence, les moyens budgétaires nécessaires au maintien et au développement du secteur seraient beaucoup plus importants.

51 Le décret du 7 janvier 2004 a mis un terme aux marchés "sans formalités préalables" autorisés par le précédent code (décret du 7 septembre 2001) pour les marchés inférieurs à 90 000 € HT et a introduit une obligation de publicité préalable et de mise en concurrence des marchés dès le premier euro.

Dans la lignée de la mission Livre 2010 et du *Plan livre* présenté par la Ministre de la Culture et de la Communication au Gouvernement le 14 novembre 2007, le Centre national du livre a renforcé ses missions en faveur du soutien à la création et à la diffusion dans tous les secteurs de l'économie du livre, d'une part en accroissant la sélectivité de ses aides qui ont baissé en nombre mais augmenté en volume pour être plus efficaces et d'autre part en créant de nouvelles aides destinées à anticiper la révolution numérique et soutenir la librairie indépendante de référence.

En décembre 2006, le législateur a décidé d'élargir à compter de 2007 l'assiette de la taxe sur les appareils de reproduction perçue par le CNL pour garantir l'approfondissement de ses actions de soutien à certains secteurs éditoriaux jugés stratégiques, comme les sciences humaines ou la littérature scientifique et technique, et à certains acteurs-clé de la diffusion, comme les librairies, et pour assurer une source de financement pluriannuelle au chantier prioritaire de la contribution française au projet de bibliothèque numérique européenne (BNUE). L'élargissement de l'assiette de la taxe sur la reprographie n'a toutefois pas atteint le niveau attendu.

Par ailleurs, le CNL est chargé de développer de nouvelles aides financières en faveur des librairies de référence, de renforcer les aides à la numérisation des fonds des éditeurs privés, de développer les études et enquêtes économiques, comme opérateur du Conseil du livre, d'assumer, à compter de 2009, le soutien financier de certains organismes collectifs comme le Bureau international de l'édition française (BIEF) et l'Association pour le développement de la librairie de création (ADELC) et enfin de créer des aides nouvelles à la diffusion des livres et des auteurs soutenus par le CNL.

Au total, ce sont plus de 12 M€ de recettes supplémentaires qui sont nécessaires à l'établissement pour mener à bien ces missions renforcées. Compte tenu de l'évolution du marché de l'impression, qui enregistre une baisse constante de la part de vente des matériels et une explosion de la part des consommables, une nouvelle modification de l'assiette de la taxe, qui inclurait les consommables, apparaît aujourd'hui nécessaire pour que le CNL puisse continuer à soutenir de façon volontariste l'entrée du secteur du livre dans l'économie numérique, tout en poursuivant l'action de démocratisation de l'accès aux ouvrages de qualité et de référence.

D'autres dispositifs pourraient également être envisagés, afin de compléter les mesures actuelles.

Une mesure d'allègement des charges sociales pourrait être ainsi étudiée en faveur des libraires indépendantes, qui supportent par définition des frais de personnel plus importants que les autres circuits de la distribution de livres. Le coût de la masse salariale en librairie indépendante se situe entre 17 et 18 %, contre 11 à 12 % dans les grandes surfaces culturelles et 6 à 7 % dans les rayons livres de la grande distribution – c'est-à-dire un différentiel de 10 points, à mettre en regard de la rentabilité moyenne des librairies indépendantes qui est de 1,4 % du chiffre d'affaires. Les critères d'attribution du label LIR pourraient être retenus pour déterminer les librairies bénéficiaires de cette mesure, qui avait été évoquée dans le rapport d'Antoine Gallimard sur la librairie.

De la même façon, il serait intéressant de pouvoir avancer sur la proposition formulée dans le rapport d'Antoine Gallimard de mettre en œuvre, en concertation et en appui avec les diffuseurs, un dispositif incitatif pour le maintien des ouvrages de fonds en librairie.

Il conviendrait par ailleurs de réfléchir à la possibilité d'instaurer une franchise fiscale pour les librairies et les maisons d'édition nouvellement créées, à l'instar de ce qui avait été mise en place il y a quelques années pour accompagner la création des PME.

La hausse des loyers en centre-ville, qui concerne aujourd'hui toutes les tailles de communes, constitue également une vraie problématique pour le maintien et la transmission des librairies. Or, la LME a mis en place un nouvel indice de révision des loyers des baux commerciaux, l'indice national trimestriel des loyers commerciaux (ILC). Ce dernier est indexé sur l'indice des prix à la consommation, sur celui de la construction et sur le chiffre d'affaire du commerce de détail. Du fait du maintien de l'indice du coût de la construction (ICC), l'application de l'ILC est soumise à un accord entre le bailleur et son locataire lors du renouvellement du bail ou lors de la révision triennale des loyers. L'augmentation de l'ILC (+4,48 % en 2008) étant plus modérée que celle de l'ICC (+10 % en 2008), l'obligation d'utiliser cet indice dans les clauses des baux commerciaux de librairie constituerait une mesure d'aide efficace pour ces commerces.

Enfin, il serait également utile de veiller à l'avenir à ce que les services de l'État et ceux des collectivités territoriales se rapprochent plus étroitement afin d'éviter les cas – très rares – de doublons, qui ont pu être ponctuellement pointés par différentes missions d'évaluation.

2-5/ L'HARMONISATION DES DONNÉES STATISTIQUES

La comparaison internationale des statistiques sur le secteur du livre est rendue très difficile par l'absence de données chiffrées homogènes au niveau international (production de nouveaux titres, répartition des ventes par canal, évolution des prix de vente des livres, cessions ou acquisitions de droits...).

Une réflexion doit être menée dans ce sens par les professionnels des grands pays développés, avec le soutien des pouvoirs publics et des organismes privés chargés des études ou des enquêtes dans ce secteur.

2-6/ LA QUESTION DES RETOURS ET DU PILON

Si la problématique du retour, et donc du pilon, n'est pas liée au système de prix fixe, cette question, à la fois symbolique, économique et écologique, doit trouver des solutions permettant d'améliorer la situation française sur ces sujets. Si la suppression totale du pilon n'est naturellement ni envisageable, ni envisagée, nul ne peut se satisfaire de la situation actuelle. Les deux propositions suivantes constituent le début d'un travail indispensable, qui doit être mené par l'ensemble des professionnels du secteur.

> *Limiter le taux de retour des livres*

Contrairement à d'autres pays (Royaume-Uni, Italie, Danemark...), les éditeurs ne disposent pas en France d'un outil statistique permettant d'obtenir en temps réel, ou dans un délai réduit, une information quasi exhaustive sur les ventes de leurs livres, issue directement des sorties de caisse des détaillants. S'ils ont aujourd'hui connaissance des exemplaires qui sont mis en vente par leurs diffuseurs chez les détaillants, mais qui sont par définition susceptibles de leur être retournés, ils ne disposent au mieux que d'informations issues des panels de détaillants (Ipsos, GfK, Edistat) qui existent en France depuis quelques années, mais qui consistent en des extrapolations du marché qui ne permettent pas un pilotage fin.

Cette information, disponible titre par titre et réseau par réseau, permettrait pourtant aux éditeurs de prendre en amont les meilleures décisions possibles en termes de tirage, de retraitage ou de réimpression, et en aval d'améliorer leur politique de mise en vente, avec pour objectif final de permettre une diminution importante des retours. La mise en œuvre d'un tel dispositif au Royaume-Uni a ainsi permis de faire diminuer le taux de retour des livres de 22 % à 14 % en quelques années – même si d'autres facteurs ont également permis de réduire les retours et s'il faudrait étudier en détail les raisons de cette diminution (quels circuits, quelles catégories de livres).

Cette information exhaustive permettrait par ailleurs aux détaillants de mieux suivre le marché, de mieux gérer leurs stocks, d'avoir une politique plus efficace de retour et de réassort et de mieux connaître leur position sur le marché. Elle serait utile aux diffuseurs auxquels elle apporterait une meilleure connaissance du réseau de distribution et de son évolution et pourrait même constituer, pour les auteurs, un outil efficace de suivi des ventes de leurs titres, et donc de leurs droits.

Un tel dispositif présenterait indéniablement des avantages pour tous les acteurs de la chaîne du livre. La diminution des taux de retour permettrait une économie financière importante pour chacun d'entre eux et aurait un impact écologique évident en permettant de diminuer fortement le pilonnage des livres.

LE DISPOSITIF BOOKSCAN DE NIELSEN

Le dispositif BookScan, développé depuis maintenant dix ans par le panéliste Nielsen au Royaume-Uni, permet le relevé exhaustif des ventes de livres. Ce dispositif s'appuie sur les sorties de caisse des détaillants (ISBN, quantité vendue et prix de vente). Il couvre aujourd'hui 92 % des points de vente de livres, toutes catégories confondues. Chaque semaine, 250 000 titres différents et 4 millions d'exemplaires vendus, représentant un chiffre d'affaires de 28 millions de livres sterling, font l'objet d'un suivi statistique. Celui-ci permet aux 85 éditeurs clients – qui représentent 90 % du marché – et aux libraires – qui reçoivent l'information gratuitement en contrepartie du libre accès à leurs données – de prendre les meilleures décisions possibles en termes de tirage, d'office, de retour ou de réassort.

Il conviendrait que les professionnels français réfléchissent rapidement à la possibilité de mise en œuvre d'un tel système, ce qui serait en outre perçu comme une démarche volontariste de la part des éditeurs pour réduire le pilon. Le Cercle de la librairie, qui gère notamment la base bibliographique Electre, sur laquelle s'appuient déjà les panels existants, serait probablement l'acteur le mieux placé pour mener et piloter cette réflexion.

> *Développer le don de livres*

En France, des structures culturelles nombreuses et variées participent, plus ou moins occasionnellement et activement, à des opérations de dons de livres. Il peut s'agir de bibliothèques, d'établissements scolaires, de collectivités locales, d'associations privées...

Les ouvrages peuvent provenir de collectes de livres d'occasion (bibliothèques, particuliers) ou bien être donnés à l'état neuf par les éditeurs français, ou vendus par ces derniers à des prix avantageux à des associations intermédiaires spécialisées dans le don de livres, lesquelles se chargent ensuite de leur acheminement.

Les destinataires sont principalement des bibliothèques, des établissements scolaires, des universités, des centres culturels, des Alliances françaises ou encore des associations locales, le plus souvent situés dans des pays d'Afrique, mais aussi d'Asie, d'Europe centrale et orientale ou d'Amérique latine...

Cette diversité de donateurs, de bénéficiaires et de lieux de destination rend l'évaluation de cette activité difficile et a pu donner lieu à des dérives. Ainsi, il arrive parfois que certains dons de livres ne soient pas réalisés avec suffisamment de technicité et soient même dans certains cas totalement inadaptés au contexte culturel local.

Afin d'éviter les dérives de ces pratiques qui, sous couvert de générosité, peuvent être contre-productives, il a semblé nécessaire d'encadrer cette activité par une Charte du don de livres, qui a été élaborée en 1999 sous l'égide de l'association Culture et développement ⁵².

La Charte, qui s'inscrit dans la continuité des préconisations d'une étude réalisée en 1992 par le ministère de la Culture, formule des recommandations dont l'objectif est de parvenir à une meilleure adaptation des dons aux besoins des publics concernés. Ce document place le destinataire au cœur « de la transaction » et en appelle à une participation active de celui à qui est destiné le programme de don. La Charte n'encourage que le don entre « organismes juridiquement constitués » et préconise de donner la priorité aux livres neufs sur les livres d'occasion, ces derniers devant faire au préalable l'objet d'un tri et d'une sélection rigoureuse pour mieux répondre à la demande de l'institution étrangère.

Bien que le don de livres soit envisagé parfois avec méfiance par les professionnels du secteur, qui considèrent qu'il peut fragiliser l'émergence d'une activité locale d'édition et de librairie, cette pratique peut indéniablement avoir des effets structurants et participer à une politique de coopération culturelle.

Le don de livres, à condition qu'il soit organisé d'une façon réellement professionnelle et qu'il soit considéré par les structures étrangères comme un élément parmi d'autres de leur politique d'acquisition, peut, dans certains pays à faible pouvoir d'achat, contribuer à la présence de la langue française et à son apprentissage.

Dans ces conditions, le don de livres doit être très vivement et très largement encouragé. Une partie des ouvrages destinés au pilon doit ainsi pouvoir être utilisée de manière plus utile.

⁵² Cf. *Charte du don de livres* en annexe 9.

2-7/ ÉLARGIR LES HORAIRES D'OUVERTURE AU PUBLIC DES BIBLIOTHÈQUES

La moyenne des heures d'ouverture des bibliothèques est de dix-neuf heures trente par semaine, selon les statistiques du ministère de la Culture et de la Communication. Pour les bibliothèques des villes de plus de 30 000 habitants, cette moyenne s'établit à un peu moins de 30 heures hebdomadaires (109 villes déclarent ouvrir plus de 38 heures et 28 ont une amplitude comprise entre 40 et 50 heures).

Cette moyenne est insuffisante, au regard notamment des investissements engagés par les collectivités avec l'aide de l'État dans ce domaine, et constitue un frein indéniable au développement de la lecture publique.

Les objectifs préconisés à moyen terme par l'Inspection générale des bibliothèques pour une amélioration significative des ouvertures⁵³ sont, pour les bibliothèques municipales, de tendre vers une ouverture de 50 heures par semaine et 6 jours sur 7 et de mettre en place une régulation des horaires quotidiens qui en permette la lisibilité.

Pour atteindre ces objectifs, l'un des recours recommandés est celui de l'emploi étudiant, à partir de contrats établis sur la base des exigences du décret du 26 décembre 2007 fixant les conditions de recrutement et d'emploi des étudiants au sein des établissements de l'enseignement supérieur. Ainsi le ministère de la Culture et de la Communication soutient une expérimentation d'extension des horaires d'ouverture dans les bibliothèques municipales de la ville de Troyes depuis fin 2008.

Il est important que cette expérimentation puisse être rapidement encouragée et généralisée afin d'augmenter significativement l'amplitude horaire d'ouverture des bibliothèques.

⁵³ Georges Perrin, « Améliorer l'accueil dans les bibliothèques : propositions pour une extension des horaires d'ouverture », avril 2008.

3/ LE LIVRE NUMÉRIQUE

Le champ d'investigation du présent rapport a été volontairement centré sur l'analyse de l'économie du livre physique et n'inclut donc pas le développement de l'économie numérique du livre, du moins en ce qu'elle concerne la production des contenus culturels. Cette dernière question a, en effet, été largement éclairée par la mission conduite, à la demande de la Ministre de la culture et de la communication, par Bruno Patino dans son rapport sur le livre numérique, remis le 30 juin 2008. Ses conclusions ont été retenues par le Gouvernement. Un groupe de réflexion mené par Marie-Françoise Audouard, conseillère pour le livre au cabinet de la Ministre, travaille depuis lors à les préciser et à déterminer les modalités de leur mise en oeuvre avec les acteurs de la chaîne du livre.

Pour autant, la mission ne peut éluder complètement un tel sujet. Il est évident que le prix constituera une variable déterminante des futurs modèles économiques du livre numérique, qu'il s'agisse du niveau de prix auquel seront proposés les fichiers ou du caractère fixe ou libre des prix pratiqués. La question se pose de savoir, à cet égard, si la loi du 10 août 1981 passera le cap de la révolution numérique.

Les développements qui suivent se borneront donc à éclairer les principaux enjeux auxquels la chaîne du livre se trouve confrontée avec l'arrivée du monde numérique. Une proposition concrète sera faite néanmoins en ce qui concerne l'impact de la Loi création et internet sur le livre, en cours de discussion au Parlement au moment où ces lignes sont écrites.

3-1/ Le livre n'a pas connu à ce jour sa « révolution numérique »

Même si les nouvelles technologies ont d'ores et déjà très largement modifié les techniques de conception, de fabrication et de diffusion des livres, force est de constater que le secteur n'a pas encore connu, pour ce qui est de la consommation des livres, la révolution numérique qui a bouleversé brutalement et probablement irréversiblement les autres secteurs des industries culturelles.

Le disque a vécu à la fin des années 1990 une véritable explosion numérique qui, en l'absence d'une réponse rapide et adaptée, a eu des conséquences économiques négatives pour le secteur maintes fois explicitées, notamment la chute des ventes en valeur et en volume. Cette révolution a profondément remis en cause une économie du disque, certes plus récente que celle du livre, mais qui semblait tout autant reposer sur des bases et un équilibre solides. Le rattrapage à marche forcée et au terme de nombreux tâtonnements permet toutefois de constater qu'il existe, en 2008, cinq cents plateformes de téléchargement légal proposant 6 millions de titres, le plus souvent sans DRM, et que la musique téléchargée représente désormais 15 % du chiffre d'affaires du secteur.

Le marché de la vidéo connaît depuis le milieu des années 2000 un développement numérique de nature, sinon d'amplitude, similaire. L'absence d'un modèle unique pour la diffusion numérique de la vidéo et la relative multiplicité des supports de lecture limitent encore un bouleversement qui apparaît toutefois également irréversible. La télévision, plus récemment, a elle aussi entamé son virage numérique.

Le livre numérique représente aujourd'hui en France moins de 0,1 % du marché de l'édition et l'offre actuelle de titres disponibles est encore extrêmement réduite, comparée aux secteurs du disque et de la vidéo. Le retard ou la timidité du livre à basculer, pour son bonheur ou son malheur, dans le numérique traduit parfaitement le fait que les facteurs déterminants pour une révolution numérique ne sont pas encore réunis. Le développement du livre numérique, sans nul doute inévitable, est en tout état de cause très différent d'un secteur éditorial à l'autre, certains domaines du livre ayant d'ailleurs d'ores et déjà largement entamé ce virage numérique.

3-2/ Les facteurs décisifs pour une éclosion numérique ne sont pas réunis dans le secteur du livre

L'absence d'un support de lecture qui fasse aujourd'hui référence, la nature même du produit « livre » et la méconnaissance des usages à venir pour le livre numérique expliquent en partie la situation actuelle.

> L'absence de support de référence pour la lecture numérique

Il n'existe pas à ce jour pour le livre de lecteur de référence à l'instar de ce qu'a représenté en 2001 l'arrivée de l'iPod pour le disque, permettant l'explosion deux ans plus tard du site iTunes et de ses multiples concurrents.

Les nouveaux lecteurs numériques, communément appelés *readers*, ont pourtant réalisé d'indéniables avancées, en comparaison des balbutiements du début des années 2000. Les innovations technologiques que représentent l'encre électronique et l'absence de rétro-éclairage rapprochent de plus en plus ces tablettes dédiées du confort de lecture d'un livre papier. Reste que le prix est probablement encore prohibitif pour envisager un développement plus large⁵⁴. Les promesses qu'elles renferment de mettre un jour à disposition de l'utilisateur une bibliothèque illimitée de titres, disponible immédiatement et transportable à l'autre bout du monde, seront également déterminantes pour le développement du livre numérique.

On assiste néanmoins dans le même temps à un mouvement de multiplication des supports qui pourraient être utilisés à la lecture de livres numériques : ordinateurs personnels, téléphones mobiles, tablettes de lecture dédiées, consoles de jeux... Cette multiplicité des supports répond d'ailleurs à la multiplicité des usages qui peuvent se dessiner pour le livre numérique et aux spécificités propres à chacun des secteurs éditoriaux.

Si, dans l'économie numérique, le développement rapide des usages s'appuie sur la rencontre entre un support quasi universel et une offre disponible large et facilement accessible, il semble bien que la matérialisation du premier soit la condition de l'existence de la seconde.

54 Une étude de décembre 2008 réalisée par GfK auprès d'un panel d'internautes montre que leur consentement à payer pour un lecteur de livres numériques s'élève en moyenne à 63 €, alors que le prix des modèles disponibles se situe entre 208 € et 299 €.

> *Le difficile passage au numérique*

Le livre, dont tout le monde s'accorde à louer l'étonnante modernité, se prête moins facilement et moins directement à une dématérialisation que le CD ou le DVD. Les atouts du livre papier, qui ne seront probablement jamais intégralement transposables dans le modèle numérique, font d'ailleurs dire à de nombreux professionnels, que le livre numérique ne remplacera jamais complètement le livre papier, ou bien que cela prendra plusieurs générations quand il n'a fallu que quelques années pour les autres industries culturelles.

La conséquence de ce grand écart entre papier et numérique pourrait bien être alors un impact plus fort de la révolution numérique pour le livre que pour les autres œuvres. Le respect de l'intégrité de l'œuvre est en effet susceptible d'être très largement et très rapidement remis en cause dans un modèle numérique, soit par ajouts successifs de métadonnées ou de textes connexes, soit par suppressions de passages jugés moins intéressants ou primordiaux par l'internaute.

> *Des usages encore peu affirmés*

Les modalités du bouleversement numérique dans le disque et la vidéo sont venues aussi bien des innovations technologiques que de la manière dont les utilisateurs ont usé de ces innovations. Or, les usages du livre numérique sont encore difficiles à appréhender aujourd'hui. Les modèles qui prédomineront seront ceux qui auront réussi à répondre aux attentes des usagers sur un certain nombre de thématiques connues (mobilité du support, interopérabilité des supports et des contenus, disponibilité des contenus, prix...), mais dont la traduction pour le livre numérique n'est pas achevée à ce jour. Les professionnels du livre, mais également les acteurs de la téléphonie ou de l'internet, sont clairement à la recherche de ce que Bruno Patino a appelé dans son rapport « l'expérience gagnante, celle du lecteur séduit par un livre numérique, mobile, interopérable, disponible en permanence, lisible au sein d'une communauté interactive et qui ne dévore pas son budget-temps »⁵⁵.

3-3/ Une évolution très différente selon les secteurs éditoriaux

Le passage au numérique ne s'effectue ou ne s'effectuera pas au même rythme ni de la même façon selon les secteurs. Bruno Patino a très bien mis en évidence dans son rapport les éléments déterminants qui sont « des incitations à la dématérialisation car leur présence laisse deviner que l'ouvrage numérique apporte une solution plus satisfaisante que le papier aux besoins des lecteurs »⁵⁶. Il répertorie ainsi l'indexation, le caractère agrégé du contenu, la fraîcheur, le système ouvert et l'accessibilité.

⁵⁵ Bruno Patino, *Le Devenir numérique de l'édition*, La Documentation française, 2008, p. 18.

⁵⁶ *Ibid.*, p. 34.

> *L'édition de savoir et les livres pratiques*

L'édition de savoir est incontestablement le secteur qui peut ou doit le mieux profiter de ces avantages du numérique. L'édition professionnelle d'une part, avec les ouvrages scientifiques, techniques, médicaux ou de droit, et les encyclopédies et dictionnaires d'autre part, ont d'ailleurs déjà très largement basculé vers un modèle numérique, souvent différent selon l'une ou l'autre de ces catégories. Les livres pratiques, et notamment les guides de voyages, commencent à tester également de leur côté des modèles numériques. Les livres scolaires et universitaires, selon des modalités encore différentes, ne devraient plus tarder à connaître à leur tour une évolution large vers le numérique.

> *La littérature générale*

Ces critères ne jouent pas autant pour la littérature générale entendue au sens large (romans, essais, jeunesse...). Les avantages liés au numérique sont incontestablement moins déterminants pour ce secteur et nombre d'éditeurs ou de professionnels pensent aujourd'hui que le numérique n'aura pas ou peu d'impact pour ce type d'édition, ce qui reste toutefois à démontrer pour les prochaines générations de lecteurs et de supports de lecture. Si la substitution du papier par le numérique ne sera vraisemblablement pas de la même ampleur que pour l'édition de savoir, les enjeux du numérique n'en sont toutefois pas moins importants pour la littérature générale.

> *Le cas particulier de la bande dessinée*

La bande dessinée pourrait très rapidement faire figure d'exception au sein de l'édition. Sans appartenir au secteur des livres de savoir, cette catégorie éditoriale réunit un certain nombre de caractéristiques propices à un développement numérique (âge moyen des lecteurs, lecture case par case...). Le fait que la bande dessinée soit de plus en plus piratée pourrait bien également constituer un signe évident de son prochain basculement numérique. Les principaux éditeurs de bande dessinée en France en sont très largement convaincus et souhaitent s'y préparer avant que la place ne soit prise par des opérateurs extérieurs au monde du livre. Les exemples du Japon, avec le développement notamment des mangas sur téléphone mobile, doivent naturellement les inspirer.

3-4/ Les principaux enjeux du livre numérique

Le « retard » constaté par rapport aux autres secteurs culturels ne doit cependant pas faire perdre de vue que le basculement, quand il a lieu, est extrêmement brutal dans l'environnement numérique. Ne pas s'y préparer serait dangereux voire suicidaire pour les acteurs du livre. Le jour où les consommateurs auront fait en masse l'acquisition d'un lecteur universel peu onéreux, ils souhaiteront télécharger des contenus et s'il n'existe pas alors d'offre légale « intelligente », ils se tourneront vers des offres illégales. Or, le secteur de la musique a montré combien il était alors difficile de modifier les habitudes prises par les consommateurs.

> La recherche du modèle économique

La recherche d'un modèle économique viable sur internet pose un certain nombre d'interrogations pour les éditeurs et pour les autres acteurs de la filière du livre.

La question du prix de vente est naturellement essentielle. S'il paraît ainsi évident que le prix du livre numérique devra être significativement inférieur à celui du livre papier pour intéresser les internautes à une offre légale, l'ampleur de cet écart est difficile à appréhender, alors même que l'ensemble des coûts nécessaires à la réalisation et à la diffusion d'un livre numérique est loin d'être nul, bien qu'il soit le plus souvent perçu comme tel par les consommateurs qui considèrent que le passage au numérique ne génère pas de coûts supplémentaires pour l'éditeur. Une étude récente de GfK a indiqué que les internautes étaient semble-t-il prêts à payer 6 € pour un roman numérique et 5 € pour une bande dessinée numérique et respectivement 14 € et 9 € pour leurs équivalents papier, soit un écart de 50 % en moyenne. À l'exemple des offres développées récemment par les opérateurs de la télévision, la coexistence dans certains cas d'une offre gratuite et d'une offre payante doit également constituer une piste de réflexion.

Le prix de vente devrait en tout état de cause être unique pour un même titre, si on souhaite éviter de retrouver sur internet ce que la loi de 1981 a permis d'éviter pour le livre papier, à savoir une guerre des prix entraînant une forte concentration de la diffusion et à terme un appauvrissement de l'offre. Les prix auront en revanche tout intérêt à être différents selon les titres (contrairement aux offres musicales aujourd'hui), en proposant le cas échéant des prix inférieurs pour les titres les plus anciens. Il est même envisageable d'imaginer à terme des offres permettant l'acquisition de tout ou partie d'un livre, voire même des possibilités d'abonnement.

L'essentiel pour les acteurs de l'édition est, comme l'a rappelé Bruno Patino dans son rapport, de garder la maîtrise de la fixation du prix de vente et d'éviter qu'il ne soit fixé par les diffuseurs ou, plus probablement, par un opérateur dominant dont on peut présumer qu'il serait extérieur au secteur. On peut alors évoquer deux pistes principales : faire entrer le livre numérique dans le champ d'application de la loi de 1981 ou développer la pratique du mandat qui existe, par exemple, pour la presse. Si la deuxième solution, qui repose sur le mode du contrat, est plus fragile que la voie législative, la première option pose quant à elle la question difficile de la définition du livre numérique. Le mandat pourrait également apporter de meilleures garanties à la question du téléchargement de titres opéré sur des sites implantés dans des pays sans prix fixe.

Enfin se pose la question du taux de TVA. Il est évident qu'un modèle économique basé pour le livre numérique à la fois sur une TVA à 19,6 % et sur un prix inférieur à celui du livre papier devient particulièrement difficile à construire. Un prix de vente pour le livre numérique inférieur de 20 % à celui du livre papier représente en fin de compte, compte tenu des écarts de taux de TVA, une diminution effective du chiffre d'affaires de 29 %. Pour autant, il est compliqué aujourd'hui soit de faire rentrer le livre numérique dans la définition fiscale française du livre, qui a été clairement construite pour une édition papier, soit de convaincre les États membres de la Communauté européenne de voter à l'unanimité une modification des textes applicables au livre en matière de fiscalité. Si la première solution reste à court terme la seule envisageable, elle nécessite avant toute chose une définition claire et acceptée de tous de ce qu'est véritablement un livre numérique.

> *La définition du livre numérique*

La définition du livre numérique est un préalable nécessaire pour répondre aux questions de fiscalité et de maîtrise des prix. Or, le livre numérique recouvre des formats et des logiques extrêmement différents, dont certains sont encore à imaginer.

Le plus simple des livres numériques est à l'évidence le livre fac-similé à partir de l'édition papier. Comme l'a très bien défini le Président de la SGDL, « c'est un livre fermé, dont le texte, appelé à conserver son intégrité, a été établi une fois pour toutes lors d'une édition première classique, et dont seuls le support et le mode de diffusion changent ». Il s'agit donc simplement dans ce cas d'une copie numérique du livre papier.

Il existe toutefois d'ores et déjà des cas où l'œuvre numérique préexiste à l'édition papier et, dans ces cas, c'est l'édition papier qui constitue la copie de l'édition numérique. L'édition numérique d'une œuvre, virtuellement équivalente à une édition papier à venir, devrait-elle changer de statut dès lors que la version papier est réalisée ? C'est notamment le cas de l'édition à la demande ou encore des maisons d'édition qui ne publient la version papier que lorsqu'un succès numérique (nombre de connexions, discussions sur blogs) a atteint un certain niveau laissant espérer des ventes importantes.

Le plus compliqué à appréhender des livres numériques est sans nul doute celui qui mêle écriture, images fixes ou animées, sons, liens internet ou celui qui résulte d'un processus participatif entre auteur et lecteur. La définition de tels objets devient délicate et on peut même se demander si, dans certains cas, il faudra encore parler de livres. Il s'agira plutôt d'une « offre numérique », partageant avec le livre des problématiques communes (droits d'auteur, fixation du prix, piratage...), mais on ne pourra vraisemblablement plus parler de livre.

Or la définition fiscale du livre n'est pas neutre puisqu'elle détermine, tout du moins aujourd'hui, le champ d'application de la loi de 1981. Une définition volontairement large du livre numérique pourrait se révéler rapidement inapplicable et remettre alors en question la loi elle-même, y compris pour le livre papier. La définition, plus sage, limitant au fac-similé la définition du livre numérique pourrait sembler, au moins dans un premier temps, la voie la plus simple et la plus sûre pour une extension du taux de TVA et du champ d'application de la loi de 1981.

> *La question du piratage*

La problématique du piratage et de la protection des œuvres sur internet est probablement l'autre grande interrogation du secteur du livre à l'heure actuelle.

La première condition pour éviter un piratage en masse est le développement rapide d'une offre légale importante. Les premiers résultats des expérimentations menées dans le cadre de Gallica 2 seront à cet égard riches d'enseignement.

Des DRM trop importantes et limitant l'interopérabilité des contenus pourraient également pousser les internautes à se porter sur une offre illégale, sans pour autant empêcher que les œuvres ne soient piratées dès lors qu'aucune DRM n'est parfaitement efficace. L'absence totale de DRM, qui reposerait sur une confiance suffisante des acteurs du livre dans l'intelligence de leur offre légale, comporte des risques évidents de piratage, même si les acteurs de la musique semblent aujourd'hui privilégier cette solution, compte tenu des effets contre-productifs des premières solutions DRM mises en place. Cet équilibre délicat entre DRM et interopérabilité des supports, des contenus ou des métadonnées constitue pourtant la clé de la réussite ou non d'une offre légale. Or, si le livre est aujourd'hui moins piraté que la musique, pour laquelle le consommateur dispose pratiquement, avec les CD, des fichiers numériques sources permettant le piratage, qui plus est à l'échelle mondiale et sans traduction, le livre connaît d'ores et déjà dans les domaines de la bande dessinée et, dans une moindre mesure, des sciences humaines un « photocopillage » numérique important.

> *La Loi création et internet*

L'Assemblée nationale examine actuellement le projet de loi création et internet, adopté par le Sénat à l'automne 2008. Ce texte est le fruit d'une approche consensuelle et novatrice, qui a permis la signature d'accords historiques en faveur du développement et de la protection des œuvres culturelles dans les nouveaux réseaux de communication à l'automne 2007 – accords dits « de l'Elysée ». La signature de ces accords par 47 organisations représentant les fournisseurs d'accès à internet (FAI), les chaînes de télévision et les ayants droit de l'audiovisuel, du cinéma et de la musique, fait suite aux conclusions de la mission confiée à M. Denis Olivennes et composée de professionnels du milieu artistique.

On notera que les représentants du secteur du livre ne sont pas signataires. Il avait en effet été jugé alors que l'économie numérique du livre n'avait pas atteint la maturité suffisante pour que les opérateurs de la filière soient parties à l'accord. Les choses sont différentes aujourd'hui et la situation très évolutive doit inciter les acteurs du secteur du livre à saisir les opportunités que leur offre le projet de loi.

LES PRINCIPALES DISPOSITIONS DU TEXTE

Article 2 : Création de la Haute Autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur Internet (HADOPI)

L'HADOPI est composée de 9 membres nommés pour 6 ans. Elle est chargée de mettre en place et de gérer le dispositif de riposte graduée (envoi d'une première recommandation, puis, en cas de renouvellement dans un délai de six mois, nouvelle recommandation éventuellement assortie d'une lettre remise contre signature, puis, en cas de méconnaissance de la recommandation dans un délai d'un an, possibilité de suspension de l'accès à internet, assortie de l'impossibilité de souscrire un autre contrat pendant la même période).

Article 5 : Réforme de la procédure pénale

Réforme de la procédure permettant au tribunal de grande instance, en cas de besoin sous la forme d'un référé, d'ordonner toutes mesures propres à prévenir ou faire cesser des atteintes aux droits d'auteur et aux droits voisins sur les sites internet.

Article 6 : Obligation de surveillance de son accès internet par l'abonné

Tout abonné à internet a l'obligation de veiller à ce que cet accès ne fasse pas l'objet d'une utilisation à des fins de reproduction, de représentation, de mise à disposition ou de communication au public d'œuvres ou d'objets protégés par le droit d'auteur.

Article 7 bis : Référencement de l'offre légale

Élaboration par le Centre national de la cinématographie (CNC) d'un système de référencement permettant le développement des offres légales.

Article 8 : Information des internautes

Information des abonnés par les fournisseurs d'accès à internet sur les moyens techniques de sécurisation de leur accès.

Article 9 bis : Sensibilisation des élèves

Sensibilisation des élèves et des enseignants aux risques liés aux usages d'internet et aux dangers du piratage.

Article 9 quater : Suppression des DRM sur les fichiers musicaux

Invitation faite aux professionnels de la musique de supprimer l'ensemble des mesures techniques de protection (DRM) qui empêchent une utilisation normale des fichiers musicaux, dans un délai de six mois à compter de l'entrée en vigueur de la loi.

Les dispositions du projet de loi reprennent les deux volets des accords. Il s'agit en premier lieu de dépénaliser les sanctions applicables aux pirates occasionnels en créant une Haute Autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur internet (HADOPI), chargée de sensibiliser les internautes aux risques que leurs pratiques de piratage font courir au secteur culturel, par le biais d'avertissements puis de sanctions alternatives à l'amende. Les contrefacteurs professionnels restent quant à eux passibles de sanctions pénales lourdes. Parallèlement et en second lieu, le texte incite les ayants droit à rendre l'offre légale sur internet plus compétitive face aux offres piratées (suppression des DRM, référencement, labellisation, etc.).

Comme le rappelle Mme Muriel Marland-Militello dans son avis sur le projet de loi « *la défense du droit des auteurs et des titulaires de droits voisins doit constituer une priorité : l'économie de la création tout entière repose sur le droit de la propriété littéraire et artistique. Les conditions de vie et de travail des créateurs et des artistes ne sont pas des questions absolument nouvelles, mais elles se posent avec une acuité renouvelée à l'ère du numérique* ».

Selon une étude réalisée par le cabinet de conseil Equancy⁵⁷, le préjudice du piratage pour le secteur de l'édition de livres est estimé à 150 millions d'euros. Les copies illégales d'ouvrages impactent principalement la littérature scientifique ou scolaire, ainsi que les revues.

À titre de comparaison, dans le secteur du livre, les montants de droits d'auteur⁵⁸ sont estimés à 448 M€ en 2007 selon le Syndicat national de l'édition. À moyen terme, on peut donc s'inquiéter pour la vitalité de la création littéraire nationale, même si, pour le moment, l'impact est encore modéré en raison de l'intérêt que conserve encore le livre papier sur les « *readers* », peu diffusés et encore peu ergonomiques.

Par ailleurs, l'étude du DEPS précitée estime que les principaux bouleversements viendront également de nouveaux usages, notamment de pratiques de coproduction ou d'édition interactives. Ces mécanismes sont déjà à l'œuvre dans le secteur de la musique ou de la photographie et brouillent la frontière entre le monde des professionnels et celui des amateurs, tout en favorisant de nouveaux mécanismes d'accession à la notoriété.

Le secteur du livre doit donc s'organiser pour tirer le meilleur parti des dispositions du projet de loi.

57 *Impact économique de la copie illégale des biens numérisés en France : Quand le chaos économique s'immisce dans la révolution technologique*, Tera Consultants, novembre 2008.

58 Ces montants comprennent les droits versés à tous les détenteurs des droits d'exploitation qu'ils soient français ou étrangers, auteurs ou éditeurs.

L'article 2 du projet de loi, même s'il ne vise pas directement le secteur de l'édition et du livre, le concerne pourtant tout autant que les autres puisque, comme les ayants droit et syndicats professionnels des autres secteurs culturels, ceux du livre pourront saisir l'HADOPI en cas de constatation d'une infraction à la législation relative aux droits d'auteur. Pour ce faire, le secteur doit absolument s'entendre sur les moyens appropriés de constater ou faire constater ce piratage. À cet égard, une solution pourrait passer par un accord avec le CFC (Centre français d'exploitation du droit de copie), qui en tant que société de perception et de répartition des droits, dispose déjà d'agents assermentés. La filière devrait également, comme le secteur de la musique le fait déjà, travailler avec un prestataire technique commun qui détecterait les infractions.

Par ailleurs, s'agissant des mesures techniques de protection, l'article 9 *quater* du projet de loi, issu d'un amendement sénatorial, prévoit la signature par les organisations du secteur musical d'un accord relatif à l'interopérabilité des fichiers musicaux et à la promotion d'une offre légale d'œuvres sans protection. Cet article légifère donc non pas sur un abandon global des mesures de protection mais sur la possibilité pour les internautes qui prennent la peine d'acheter légalement des contenus de pouvoir les lire sur tous les supports de leur choix. Cette préoccupation est au cœur du rapport sur le livre numérique de Bruno Patino. Un groupe de travail étudie actuellement, dans le cadre du Conseil du livre, les moyens de garantir l'interopérabilité des normes techniques et des matériels de lecture afin d'assurer aux utilisateurs la pérennité des livres numériques qu'ils acquerront. On ne peut que souhaiter que ce groupe de travail observe de près les décisions que la future loi amènera le secteur musical à prendre, pour s'en inspirer au besoin. En effet, faute d'une telle réflexion, et alors que les offres légales d'ouvrages en ligne se mettent progressivement en place, comme dans le secteur de la musique, les internautes se tourneront vers l'offre piratée...

Enfin, après l'article 10 *bis* du projet de loi, la commission des affaires culturelles de l'Assemblée nationale a adopté une disposition qui vise à inscrire dans les missions du Centre national du livre (CNL) le soutien et l'encouragement au développement de l'offre légale d'ouvrages protégés par un droit d'auteur en ligne. Il est à souhaiter que cette disposition permette au CNL de jouer un rôle fédérateur en la matière, en organisant et en rationalisant la réflexion des différents acteurs de la filière.

> *Le respect du droit d'auteur*

Le livre numérique pose également de nombreuses questions relatives au droit d'auteur.

S'agissant de la rémunération des auteurs, on peut ainsi s'interroger sur le mode de calcul et le montant des droits. Quelle base en effet retenir pour le calcul du droit d'auteur d'un livre numérique, notamment dans le cas où il ne pourrait y avoir de système de prix unique ? Faut-il commencer à parler d'une assiette de rémunération unique pour le versement de droits proportionnels ou plutôt à réfléchir à ce que pourrait être un montant fixe de rémunération ? De la même façon, la durée de cession des droits à l'éditeur devra-t-elle être similaire à ce qui existe pour le livre papier, alors qu'on appréhende plus difficilement ce que peut être, dans l'univers numérique, l'exploitation permanente et continue d'une œuvre ? Ces questions doivent-elles être par ailleurs tranchées de manière législative ou contractuelle ?

S'agissant de la préservation de l'intégrité de l'œuvre, il conviendra d'être particulièrement vigilant face aux possibilités infinies qu'offre le numérique et aux risques d'altérations, de modifications ou de manipulations qui sont ainsi être facilitées.

> *Le risque de désintermédiation*

Le passage d'une économie réelle à une économie virtuelle comporte des risques évidents de désintermédiation, autrement dit de suppression de certains intervenants de la chaîne du livre physique. Certains opérateurs pourraient, demain, être tentés de s'adresser directement aux autres acteurs et de supprimer ainsi des intermédiaires traditionnels de la filière, comme le font dès à présent certains éditeurs américains. Il est également probable que de nouveaux intermédiaires, actuellement étrangers à l'économie du livre, prennent des positions dans la chaîne du livre numérique, comme le développement de la politique de numérisation de Google peut le laisser penser.

Les libraires sont potentiellement les acteurs les plus exposés à ce risque de désintermédiation dans l'univers numérique. L'ensemble des acteurs du livre et les pouvoirs publics doivent donc être particulièrement attentifs à ce risque et encourager la présence des librairies sur la toile, afin de garantir la pluralité des acteurs de la diffusion sur internet et indirectement de permettre aux librairies de se maintenir dans l'économie réelle.

Les éditeurs sont également concernés par le risque de désintermédiation et de voir certains auteurs, reconnus ou non, être tentés de s'adresser directement à leurs lecteurs ou de contracter avec de nouveaux opérateurs issus de la téléphonie ou de l'informatique.

Enfin, les auteurs eux-mêmes sont fragilisés par ce double risque qui entraîne à plus ou moins long terme l'absence de repères pour le public, et privilégie un monde où tout à chacun peut se dire écrivain.

*

Le Conseil du livre, dans le cadre notamment du groupe de travail présidée par Marie-Françoise Audouard, constitue probablement l'un des lieux privilégiés pour avancer sur l'ensemble de ces questions difficiles mais cruciales pour le devenir des acteurs du livre dans l'univers numérique, et au-delà, pour leur avenir dans l'économie réelle du livre papier qui a encore, selon les domaines éditoriaux, des perspectives de maintien et de développement extrêmement importantes.

Annexes

Table des annexes

Annexe 1. Composition de la Commission

Annexe 2. Liste des personnes auditionnées par la Commission

Annexe 3. Liste des personnes entendues

Annexe 4. Verbatims des auditions *

Annexe 5. 1982-2008 : 27 ans d'évolution du marché de livre en France **

Annexe 6. Fiches pays **

Annexe 7. Contributions

Annexe 8. Textes législatifs et réglementaires *

Annexe 9. Documents

Annexe 10. Éléments bibliographiques **

* *disponible en téléchargement - mars*

** *disponible en téléchargement - avril*

Annexe 1

Composition de la Commission

Président

Hervé GAYMARD, Député de Savoie, Président du Conseil général de Savoie, Ancien Ministre

Alain ABSIRE, Président de la Société des Gens de Lettres (SGDL), Écrivain

Jean-Guy BOIN, Directeur général du Bureau international de l'édition française (BIEF)

Benoît BOUGEROL, Président du Syndicat de la librairie française (SLF), P-DG de la librairie La Maison du livre (Rodez)

Henri CAUSSE, Délégué général de l'Association pour le développement de la librairie de création (ADELC), Directeur commercial aux Éditions de Minuit

Jean DIONIS DU SÉJOUR, Député du Lot-et-Garonne, Maire d'Agen

Serge EYROLLES, Président du Syndicat national de l'édition (SNE), P-DG des Éditions Eyrolles

Michel FRANCAIX, Député de l'Oise, Maire de Chambly (Oise)

Antoine GALLIMARD, P-DG des Éditions Gallimard, Vice-président du Syndicat national de l'édition (SNE), Président de l'Association pour le développement de la librairie de création (ADELC)

Xavier GARAMBOIS, Directeur général d'Amazon France

Guillaume HUSSON, Délégué général du Syndicat de la librairie française (SLF)

Christian KERT, Député des Bouches-du-Rhône, Vice-président de la Commission des affaires culturelles, familiales et sociales à l'Assemblée Nationale

Serge LAGAUCHE, Sénateur du Val-de-Marne, Vice-président de la Commission des affaires culturelles au Sénat

Colette MÉLOT, Sénatrice de Seine-et-Marne, Vice-présidente de la Commission des affaires culturelles au Sénat

Matthieu de MONTCHALIN, P-DG de la librairie L'Armitière (Rouen), Vice-président du Syndicat de la librairie française (SLF)

Olivier NORA, P-DG des Éditions Grasset et Fasquelle

Marcel ROGEMONT, Député de l'Ille-et-Vilaine, Membre du Conseil général de l'Ille-et-Vilaine

Marie-Pierre SANGOUARD, Directrice du livre à la FNAC

Benoît YVERT, Directeur du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication, Président du Centre national du livre (CNL)

Sabine ZYLBERBOGEN, Responsable juridique chez Amazon France

Rapporteurs

Karine DEPINCÉ, Administratrice de la Commission des affaires culturelles, familiales et sociales à l'Assemblée nationale

Nicolas GEORGES, Directeur-adjoint du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication, Secrétaire général du Conseil du livre

Patrice LOCMANT, Direction du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication, Département de l'économie du livre

Geoffroy PELLETIER, Direction du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication, Chef du Département de l'économie du livre

Hervé RENARD, Direction du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication, Observatoire de l'économie du livre

Liste des personnes auditionnées par la Commission

Alain ABSIRE, Président de la Société des gens de lettres (SGDL)

Xavier AMBROSINI, Responsable stratégique de l'activité courrier du groupe La Poste

Dominique AROT, Président de l'Association des bibliothécaires de France (ABF)

Valérie BARTHEZ, Responsable juridique à la SGDL

Françoise BENHAMOU, Économiste

Anne BERGMAN-TAHON, Directrice générale de la Fédération des Éditeurs Européens (FEE)

Olivier BOMSEL, Économiste

Raphaël CRINIER, Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) - Ministère de l'économie, de l'Industrie et de l'Emploi

Laurent FISCAL, Président du Syndicat des distributeurs de loisirs culturels (SDLC)

Bernard FIXOT, P-DG de XO éditions et de TF1 éditions

Jean-Paul FORCEVILLE, Directeur des relations extérieurs du groupe La Poste

Xavier GARAMBOIS, Directeur général d'Amazon France

Martin GÖRNER, P-DG de Mobipocket France

Alain GRÜND, Président du Bureau international de l'édition française (BIEF)

Jörg HAGEN, Président du groupe France Loisirs (Direct Group France)

Jean-Yves MOLLIER, Historien

Dominique PACE, Directrice générale de l'association Biblionef

Yannick POIRIER, P-DG de la librairie Tschann (Paris)

Marie-Pierre SANGOUARD, Directrice du livre à la Fnac

Emmanuel SORDET, Avocat associé du Cabinet Denton Wilde Sapte

Jacques TOUBON, Député européen, ancien Ministre de la Culture et de la Francophonie

Sabine WESPIESER, P-DG de Sabine Wespieser éditeur

Benoît YVERT, Directeur du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication, Président du Centre national du livre

Bureau du Syndicat national de l'édition (SNE) :

Serge EYROLLES, Président du SNE, P-DG des Éditions Eyrolles
Francis ESMÉNARD, Vice-président du SNE, P-DG des Éditions Albin Michel
Antoine GALLIMARD, Vice-président du SNE, P-DG des Éditions Gallimard
Teresa CREMISI, P-DG des éditions Flammarion
Pierre DUTILLEUL, Directeur délégué d'Editis, P-DG de la SOGEDIF
Nathalie JOUVEN, Directrice générale du groupe Hatier, Secrétaire générale de Hachette Littérature
Alain KOUCK, P-DG d'Editis
Liana LEVI, P-DG des éditions Liana Lévi
Irène LINDON, P-DG des éditions de Minuit
Hervé de la MARTINIÈRE, P-DG de La Martinière Groupe
Vincent MONTAGNE, P-DG de Média-Participations
Arnaud NOURRY, P-DG d'Hachette Livre
Christine de MAZIÈRES, Déléguée générale du SNE

Bureau du Syndicat de la librairie française (SLF) :

Benoît BOUGEROL, Président du Syndicat de la librairie française (SLF), P-DG de la librairie La Maison du livre (Rodez)
Matthieu de MONTCHALIN, Vice-président du SLF, P-DG de la librairie L'Armitière (Rouen)
Jean-Marie SEVESTRE, Vice-président du SLF, P-DG de la librairie Sauramps (Montpellier)
Philippe AUTHIER, P-DG de la librairie L'écriture (Vaucresson)
Françoise CHARRIAU, P-DG de la librairie Passages (Lyon)
Jean-Pierre DELBERT, P-DG de la librairie Martin Delbert (Agen)
Christian GAUTIER, P-DG de la librairie Le Passage (Alençon)
Georges-Marc HABIB, P-DG de la librairie L'Atelier (Paris)
Jean-Marie OZANNE, P-DG de la librairie Folies d'encre (Montreuil)
Françoise RYMER, P-DG des librairies Privat (Paris)
Christian THOREL, P-DG de la librairie Ombres Blanches (Toulouse)

Personnes contactées n'ayant pu être auditionnées

Alain BAZOT, Président de l'UFC-Que Choisir

Michel-Édouard LECLERC, Président de l'Association des centres distributeurs Édouard Leclerc (ACDLec)

Liste des personnes entendues

En France

➤ *Ile-de-France*

Jacques ATTALI, Économiste, Ancien conseiller à la Présidence de la République, Président de la Commission pour la libération de la croissance française

Pierre-François CATTE, P-DG du groupe CPI France

Bernard GOTLIEB, Éditeur aux Éditions Odile Jacob

Odile JACOB, P-DG des Éditions Odile Jacob

Richard KNIGHT, Directeur de projet, Nielsen Bookscan

Marc de LA FONTS, P-DG de la SODIS - Groupe Gallimard

Frédéric MÉRIOT, Directeur général du groupe CPI France

Gilles SOUCHET, Directeur de la Société Nouvelle Firmin-Didot - groupe CPI France

➤ *Aquitaine*

Stéphanie BENSON, Écrivain

Bruno BOIDRON, P-DG des Éditions Féret (Bordeaux)

Josette BORY, P-DG de la Librairie Georges (Talence)

Antoine BURGUETE, P-DG des Éditions Aubéron (Anglet)

Mireille CALMEL, Écrivain

Michelle GERAUD, Responsable de la librairie Marbot (Périgueux)

Colline HUGEL, P-DG de la librairie La Colline aux livres (Bergerac)

Cécile JALLET, Directrice de la Bibliothèque départementale de prêt de Dordogne

Claude JEAN, Directeur régional des affaires culturelles d'Aquitaine

Jean-Luc KÉREBEL, P-DG des Éditions Cairn (Pau)

Hélène des LIGNERIS, P-DG de la librairie La Machine à lire (Bordeaux)

Nadine MACIAS, Conservateur en chef à la Bibliothèque municipale de Bordeaux

Jean-Marie MARTIN, P-DG de la librairie Formatlivre (Libourne), Président de l'association librairies atlantiques en Aquitaine

Pierre MAZET, Président de l'association Les Escales littéraires (Bordeaux)
Élisabeth MELLER-LIRON, Conseillère pour le livre et la lecture à la DRAC d'Aquitaine
Denis MOLLAT, P-DG de la Librairie Mollat (Bordeaux), Président du Cercle de la librairie
Maud PIONICA, Directrice de la librairie au Virgin de Bordeaux
Émilie POINSOT, Directrice de librairie La Machine à lire (Bordeaux)
Guy-Marie RENIÉ, P-DG des Éditions Sud-Ouest (Bordeaux)
Sandrine REVEL, Auteur de bandes dessinées
Jean-Jacques TONNET, P-DG de la Librairie Tonnet (Pau)
Marc TORRALBA, P-DG des Éditions Le Castor Astral (Bègles), Président de l'Association des éditeurs aquitains
Didier VERGNAUD, Président de l'association Le Bleu du ciel (Coutras)
Patrick VOLPILHAC, Directeur de l'Agence régionale pour l'écrit et le livre en Aquitaine (ARPEL)

➤ *Rhône-Alpes*

Marion BAUDOIN, Coordinatrice de l'association Libraires en Rhône-Alpes
Pascal BOVERO, Délégué général de l'Union nationale de l'Imprimerie et de la Communication (UNIC)
Françoise CHARRIAU, P-DG de la Librairie Passages (Lyon), Vice-Présidente du SLF
François CHAZELLE, P-DG de la Librairie Raconte-moi la Terre (Lyon)
Éric FITOUSSI, Directeur de la Librairie Passages (Lyon)
Maya FLANDIN, P-DG de la Librairie Vivement Dimanche (Lyon), Vice-Présidente de l'association Libraires en Rhône-Alpes
Gilles LACROIX, Conseiller pour le livre et la lecture à la DRAC de Rhône-Alpes
Kurt NAGEL, P-DG de la Librairie des Bauges (Albertville), Co-Président de l'association Libraires en Rhône-Alpes
Florence VEYRIÉ, P-DG de la Librairie La Maison jaune (Neuville-sur-Saône)
Jean-Philippe ZAPPA, Responsable des relations extérieures de l'Union nationale de l'Imprimerie et de la Communication (UNIC)

En Allemagne :

Jésus BADENES, Directeur général des Éditions Planeta (Espagne)

Richard CHARKIN, P-DG de Bloomsbury Publishing (Royaume-Uni)

Rüdiger SALAT, Membre du comité de direction du groupe d'édition Georg Von Holtzbrinck (Allemagne)

Herman P. SPRUIJT, P-DG des Éditions Brill (Pays-Bas), Président de l'Union Internationale des Éditeurs

Au Royaume-Uni :

Euan CAMERON, Traducteur

Katie COYNE, Chef des informations du magazine professionnel *The Bookseller*

James DAUNT, P-DG des librairies Daunt Books

Tim GODFRAY, Directeur de la Booksellers Association

Robin HARVIE, Directeur éditorial, The Friday Project (News Corp.)

Christopher MacLEHOSE, Directeur des Éditions MacLehose Press

Catherine NEILAN, Journaliste, *The Bookseller*

Gail REBUCK, P-DG des Éditions Random House

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont à :

Françoise BENHAMOU, Économiste

Jean-Guy BOIN, Directeur général du Bureau international de l'édition française (BIEF)

Fabrice DESCHAMPS, Directeur Général d'Électre-LivresHebdo

Christine FERRAND, Rédactrice en chef de *Livres Hebdo*

Paul FOURNEL, Directeur du Bureau du livre de l'Ambassade de France à Londres

Maurice GOURDAULT-MONTAGNE, Ambassadeur de France en Grande-Bretagne

Alain GRÜND, Président du Bureau international de l'édition française (BIEF)

Claude JEAN, Directeur régional des Affaires culturelles d'Aquitaine

Élisabeth MELLER-LIRON, Conseillère livre et lecture à la DRAC d'Aquitaine

Denis MOLLAT, PDG de la Librairie Mollat (Bordeaux), Président du cercle de la librairie

Stéphanie PELTIER, Économiste

Fabrice PIAULT, Rédacteur en chef adjoint de *Livres Hebdo*

Karen POLITIS, Responsable des études au Bureau international de l'édition française (BIEF)

Marc-André WAGNER, Secrétaire général du Centre national du livre

Je tiens également à remercier tout particulièrement **les ambassadeurs de France à l'étranger et leurs services culturels**, qui nous ont transmis les informations permettant de réaliser une comparaison des situations dans 25 pays.

Annexe 4

Verbatims des auditions

8 octobre 2008 – Syndicat national de l'édition

- Bureau du Syndicat national de l'édition 3
- Sabine Wespieser 22

15 octobre 2008 – Centre national du livre

- Yannick Poirier 30
- Bureau du Syndicat de la librairie française 37
- Bernard Fixot 52

5 novembre 2008 – Centre national du livre

- Françoise Benhamou 58
- Marie-Pierre Sangouard 69
- Raphaël Crinier 78
- Olivier Bomsel 85

19 novembre 2008 – Centre national du livre

- Jörg Hagen 92
- Anne Bergmann-Tahon 101
- Jean-Yves Mollier 108

26 novembre 2008 – Centre national du livre

- Dominique Arot 116
- Alain Gründ 124
- Xavier Garambois, Martin Görner 130

12 janvier 2009 – Centre national du livre

- Jean-Paul Forceville, Xavier Ambrosini 151
- Laurent Fiscal 164
- Alain Absire 173

19 janvier 2009 – Librairie Mollat, Bordeaux

< *Mise en ligne en avril* >

20 janvier 2009 – Centre national du livre

- Emmanuel Sordet 187
- Dominique Pace 198
- Benoît Yvert 206

20 janvier 2009 – Assemblée nationale

- Jacques Toubon 215

Hervé GAYMARD

Merci de nous accueillir dans vos locaux pour cette première série d'auditions de la Commission. Nous avons souhaité rencontrer en premier lieu le Syndical national de l'édition dans ce travail au long cours, qui va se dérouler sur plusieurs mois. Je vous propose, si vous en êtes d'accord, que la réflexion s'articule autour de trois thèmes : le bilan de l'application de la loi du 10 août 1981, les problématiques actuelles de l'économie du livre et, enfin, les questions liées au développement de l'édition numérique.

Serge EYROLLES

Concernant la loi sur le prix unique, nous considérons que la création de cette exception, nous a permis de nous développer pour devenir ce que nous sommes aujourd'hui. Il faut rappeler que cette loi a été votée en 1981 à l'unanimité. Ce qui m'inquiète aujourd'hui, c'est qu'au niveau européen, même si une quinzaine de pays ont mis en place des dispositifs similaires, il existe toujours un risque. Il faut y faire très attention, d'autant plus que dans un certain nombre de pays, ce ne sont que des accords interprofessionnels et non des lois. Un accord interprofessionnel peut être remis en cause du jour au lendemain par les nouveaux dirigeants. Quand il s'agit d'une loi, c'est plus compliqué. Alors qu'on débat actuellement en France d'un éventuel dispositif de prix unique pour le numérique, on sent très bien que les députés et les fonctionnaires européens nous regardent de travers, alors que nous, ici, nous restons très attachés à la loi de 1981. Si des perfectionnements devaient être apportés à la loi sur le prix du livre, nous serions très vigilants et chercherions à trouver des solutions qui passent par des décrets ou des circulaires, sans remettre en cause les fondements de cette loi qui a vingt-huit ans et qui est aujourd'hui prise en exemple par de nombreux pays comme le Mexique, ou comme la Belgique qui réfléchit actuellement sur ce sujet.

Arnaud NOURRY

Je voudrais apporter un éclairage complémentaire. Étant également éditeur en Angleterre, je peux comparer les deux marchés. L'abandon, il y a une quinzaine d'années, du *Net Book Agreement*¹ s'est traduit par la disparition massive de points de vente. Je ne parle pas uniquement de librairies, mais des différents points de vente du livre. En Grande-Bretagne, il y a aujourd'hui six fois moins de points de vente de livres qu'en France pour un marché du livre qui est supérieur en taille au marché français. La conséquence la plus frappante en est la concentration des ventes dans les mains de quelques chaînes, ce qui se traduit par des demandes de remises sans cesse plus importantes de la part des chaînes en question. En Angleterre, vous avez des piles de livres à l'entrée des points de vente, avec des offres du type « deux livres pour le prix d'un », des *Harry Potter* à moins 50 % le jour de sa sortie. Ainsi, le marché se concentre sur deux titres vendus avec des rabais astronomiques, au détriment de la diversité et de la richesse de l'offre. C'est très difficile d'éditer de la littérature en Angleterre. Cela existe, mais il faut avoir la foi. C'est très compliqué d'exister sur ce marché, qui est diamétralement à l'opposé de ce que souhaitent les acteurs français.

Liana LEVI

En tant que petit éditeur, je ne peux qu'aller dans le sens de ce que vient de dire Arnaud Nourry. Je suis frappée, en cette veille du Salon du Livre de Francfort, où je reçois de nombreux agents européens, que tous ne me parlent que de « marché ». C'est la confirmation, une fois de plus, que là où la loi du prix unique n'a pas été instaurée, le secteur du livre s'est très rapidement détérioré, pas seulement sur le plan commercial, mais sur le plan de la qualité des livres produits. Ces éditeurs dont je vous parle reconnaissent eux-mêmes ne plus être à même d'éditer un certain type de livres. Ils nous proposent et nous vendent les droits d'ouvrages qu'ils n'arrivent plus à

1 Le *Net Book Agreement* (NBA) est un accord signé en 1900 par les éditeurs et les libraires britanniques, qui fixait le prix de vente public des livres en Angleterre. Cet accord fut abandonné en 1995 sous la pression de quelques grandes chaînes de librairies et déclaré illégal deux ans plus tard par la *Restrictive Practices Court* qui, contrairement à ses précédents examens dudit dispositif, l'estima contraire aux intérêts des consommateurs.

vendre dans leur propre pays, mais que nous arrivons, nous, à vendre sur notre marché. C'est stupéfiant ! Les livres que nous arrivons à vendre sont en quelque sorte d'une trop grande qualité pour leurs marchés de masse. Il y a des ouvrages traduits qui sont mieux diffusés en France que dans leur pays d'origine...

Arnaud NOURRY

En effet. Et si la loi de 1981 permet de maintenir la diversité de l'offre, elle n'est pas pour autant un obstacle à la diffusion de masse : pour prendre un exemple, on a vendu autant d'exemplaires de *Titeuf* en France que ne se sont vendus d'exemplaires d'*Harry Potter* en Angleterre.

Irène LINDON

On a parlé de marché. Je voudrais quant à moi parler d'œuvres littéraires et de création, ce qui est souvent sans rapport avec le marché. Lorsqu'un éditeur décide de publier le premier manuscrit d'un auteur, il ne s'attend pas à trouver un marché. Il fait un pari sur une œuvre, sur le temps : le temps pour l'auteur d'écrire plusieurs livres, le temps pour que l'auteur et le lecteur se trouvent enfin. Ce n'est pas une question de jours ni de mois, mais d'années. Jusqu'à présent, le réseau de librairies dont dispose la France est le seul qui présente, sur la durée, les livres sur ses tables, voire dans ses vitrines, et qui garde les livres en stock le temps nécessaire pour permettre à une œuvre de se constituer.

Antoine GALLIMARD

Personne ne conteste aujourd'hui les bienfaits de la loi sur le prix unique. On peut d'ailleurs insister, au moment où on parle de la Loi de modernisation de l'économie, sur son caractère tout à fait moderne. Non seulement elle n'a pas entravé la concurrence entre les différents circuits de ventes, mais au contraire, elle a permis le développement de la pluralité d'offre que nous connaissons aujourd'hui. Les réflexions portant sur une éventuelle modernisation de la loi doivent être menées avec beaucoup d'attention et de vigilance. Chaque année, la loi montre sa justesse. Le consommateur n'a jamais eu à subir d'effets néfastes qui seraient dus à cette loi, bien au contraire. Les prix de vente français sont beaucoup plus bas que les prix anglais. Nous ne sommes pas dans le système diabolique des remises, des sur-remises, des livres gratuits... Les éditeurs anglais ne fonctionneront bientôt plus que par « un livre acheté, deux livres offerts ». C'est une sorte de descente aux enfers pour les éditeurs. Ici, on est épargné.

Hervé GAYMARD

Quelle est votre réponse à ceux qui pensent que la loi de 1981 pourrait avoir un caractère inflationniste ?

Olivier NORA

Si on prend pour point de référence l'abandon du *Net Book Agreement* en Angleterre, on observe une augmentation générale des prix sur la plupart des références. Seul le prix des ouvrages à très gros tirages subit une baisse réelle et significative, qui est due à la forte concurrence existant sur ces titres ainsi qu'aux conditions commerciales pratiquées sur ces ouvrages, dont nous n'avons pas l'équivalent chez nous.

Arnaud NOURRY

En Angleterre, les revendeurs font du *discount* sur certains titres pour attirer les clients dans leurs magasins, mais cela ne concerne tout au plus que 25 livres par an. La majorité des ouvrages est vendue à des prix comparables aux prix français. Ceci dit, effectivement, on peut acheter *Harry Potter* à moitié prix, ce qui est regrettable car, les gens étant prêt à l'acheter au prix normal, *Harry Potter* pourrait être une manne financière pour l'ensemble de la chaîne et permettre ainsi de financer des livres déficitaires. Mais si on renonce même à gagner de l'argent sur ce type d'ouvrages...

Olivier NORA

C'est vrai, ce type d'ouvrages permet de financer des livres déficitaires.

Antoine GALLIMARD

Que ce soit aux États-Unis ou en Angleterre, le marché du livre fonctionne aujourd'hui à deux vitesses. Aux États-Unis, vous pouvez maintenant trouver des livres en première édition, reliés, à 40 dollars, et d'autres qui font l'objet de promotions avec *discount*, qui sont beaucoup moins chers. C'est de l'édition à deux vitesses, partagée entre d'un côté les grands distributeurs et de l'autre les petits, qui n'ont pas la même vision de ce que doit être un *best-seller*.

Hervé GAYMARD

Ce raisonnement est-il applicable à tous les types d'ouvrages ? J'ai lu le livre publié par l'Institut Mémoires de l'édition contemporaine sur la loi de 1981¹ : il y est dit que dans le milieu enseignant, il y avait eu à l'époque certaines réticences à la loi sur le prix unique. Peut-on dire aujourd'hui, bientôt trente ans après la promulgation de cette loi, que son application est considérée de la même manière quels que soient les produits éditoriaux concernés ?

Arnaud NOURRY

Les enseignants ont résolu le problème du prix du livre par la photocopie ! Mais pour revenir à votre question, même s'il est difficile d'y répondre en termes de catégories de livres, on peut dire que sur le plan de la création et la diversité, les livres de cuisine par exemple sont peu sensibles aux effets de la loi.

Serge EYROLLES

On nous dit toujours que les livres sont trop chers. Mais quand on regarde l'évolution des prix du livre en France depuis une dizaine d'années, cela reste très modéré. Il y en a à tous les prix. Cela va du livre de poche au livre grand format, ou même au livre d'art. Les éditeurs ont souvent été accusés, par le passé, de pratiquer des prix trop élevés et on a même, à une certaine époque, instauré un contrôle des prix. Les éditeurs ont fait de gros efforts en termes de présentation, de *packaging*, pour que le livre reste d'un accès facile. Quand on le compare au cinéma, à la vidéo ou à la musique, c'est évident, nous sommes de loin les plus raisonnables. Le prix moyen d'un livre, en France, est de 9 euros. C'est important de le rappeler.

Hervé GAYMARD

De quelle manière définissez-vous le prix auquel sera vendu un livre ? Le prix est-il fixé à l'estime ou selon un calcul rationnel, appliqué à chaque nouveau titre ?

Teresa CREMISI

On se base sur le compte d'exploitation de l'ouvrage, puis on ajuste pour le corriger à la hausse ou à la baisse.

Pierre DUTILLEUL

On a des indicateurs généraux. Mais si le prix auquel on arrive s'avère trop élevé compte tenu du marché, on le baisse "à la main".

Francis ESMENARD

Globalement, quels que soient les montant des droits que nous avons à payer, notre marge reste plus ou moins la même. Toutefois, il y a des cas où on est bien obligé de tenir compte du prix du marché.

Liana LEVI

Le compte d'exploitation prévisionnel indique un prix, mais souvent ce prix n'est pas praticable sur le marché, donc nous le baissions, ce qui nous contraint à prendre un risque.

Pierre DUTILLEUL

Les choses sont tout à fait différentes s'il s'agit d'un livre illustré, contenant beaucoup d'iconographie.

Olivier NORA

Sachant que le coût marginal d'un livre baisse en fonction de son tirage, en augmentant sensiblement le prix de vente d'un livre à fort tirage, vous dégager une marge qui vous permettra de financer une baisse de prix sur un ouvrage à faible tirage, que vous auriez autrement été obligé de proposer à un prix dissuasif pour le consommateur.

Vous avez rarement dans l'année des premiers tirages qui permettent ce genre d'exercice ; de plus en plus rarement, puisque les mises en place baissent. On a tendance à faire des recalages et des retirages de plus en plus fréquents.

¹ *Le prix du livre - La loi Lang : 1981-2006*, Éditions de l'Institut Mémoires de l'édition contemporaine, 2008.

Francis ESMENARD

Pour la bande dessinée par exemple, il existe un prix de marché. De même que pour le livre pratique ou le livre scolaire, où le marché est de lui-même régulateur.

Serge EYROLLES

Les albums ne sont pas tous au même prix pour autant dans la bande dessinée, puisqu'on a une grille de prix pour différentes catégories, comme cela existe également pour le poche.

Olivier NORA

Je crois qu'il est important d'évoquer à ce stade la densité des points de vente. En France, nous avons l'un des réseaux de libraires les plus denses au monde.

Teresa CREMISI

C'est un réseau capillaire qui permet la diffusion de productions très diverses et qui représente des goûts et des engagements très différents.

Hervé GAYMARD

Une question me vient sur le prix, que je pose à Antoine Gallimard, bien que d'autres éditeurs sont concernés aussi. Lorsque vous publiez un livre – je pense notamment à certains volumes de la collection *L'imaginaire*, dans lesquels il y a un DVD – comment se décompose le prix entre la partie livre et la partie DVD ?

Antoine GALLIMARD

On l'évalue en fonction du prix de revient. En général, c'est autour de 70/30. Et on applique les deux taux de TVA, 5,5 % et 19,6 %.

Serge EYROLLES

C'est d'ailleurs un vrai casse-tête. Étant donné que l'on applique à ces produits mixtes des taux de TVA différents, nous serions normalement censés fournir deux factures aux libraires. Le plus souvent, on considère que le DVD est offert avec le livre. L'administration fiscale a beaucoup de mal à admettre ce genre de produits mixtes. C'est très compliqué à gérer. Il nous arrive fréquemment, pour des ouvrages techniques que nous publions aux Éditions Eyrolles, d'y joindre un DVD. Sur le plan fiscal, on est obligé de réintégrer des calculs difficiles. Lorsqu'on a revu la définition fiscale du livre, en 2005, on a réussi à élargir le champ de cette définition qui détermine également le champ d'application de la loi de 1981. Mais, pour ce qui est des produits mixtes, l'administration fiscale a toujours refusé le principe d'une TVA unique. Ce type de produit reste cependant marginal.

Hervé GAYMARD

Est-ce que ces produits se vendent bien ?

Antoine GALLIMARD

Oui, très bien. Nous lançons régulièrement des ouvrages accompagnés d'un DVD. Par exemple, en ce moment, nous faisons une opération sur les Folio Policier. Ces produits mixtes constituent des produits d'appel, comme on en trouve également aujourd'hui avec la presse. *Le Monde* le fait en ce moment avec les Classiques Garnier.

Olivier NORA

Il faut rappeler que les livres accompagnés d'un DVD ne sont pas exposés dans les rayons DVD, mais dans les rayons livre.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

J'ai une question plus générale sur le prix unique. Dans le système du prix unique, les mécanismes concurrentiels sont contraints. Quelles garanties pouvez-vous nous donner, catégorie de livres par catégorie de livres, qu'aucun mécanisme d'entente n'est mis en place entre éditeurs ? Dans beaucoup d'industries – je pense notamment à la téléphonie mobile – on a vu des choses spectaculaires ! Qu'est-ce que la profession a mis en place pour éviter ces risques d'entente dans le secteur du livre ?

Arnaud NOURRY

Pour la téléphonie mobile, il y a trois opérateurs. Dans le secteur du livre, le nombre d'acteurs est considérable et il serait par conséquent assez difficile de mettre en place des mécanismes d'entente.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Mais quelles sont les garanties qui nous protègent ? Existe-t-il dans les faits un spectre de prix assez large pour chaque catégorie de livre, ou bien les prix des ouvrages, dans une même catégorie, sont-ils au contraire assez semblables, quelles que soient les maisons d'édition qui les publient ?

Arnaud NOURRY

Si on prend un segment sur lequel les prix peuvent être aisément comparés, à savoir les livres de cuisine, on observe, sur les cinq dernières années, l'arrivée sur ce secteur de produits à petit prix, entre 2 et 3 euros. On n'aurait aucun mal à démontrer sur d'autres segments, comme les livres pour la jeunesse, qu'en termes de prix, il existe également une diversité d'offre tout à fait spectaculaire.

Antoine GALLIMARD

La loi n'a pas empêché du tout le jeu de la libre concurrence, ni sur les titres substituables, ni sur les titres non substituables, et ce dans toutes les catégories de livres.

Arnaud NOURRY

C'est une étude qui, si elle était menée, serait tout à fait probante.

Antoine GALLIMARD

Il y a quelque années, était parue une étude qui comparait l'augmentation des prix de vente à l'augmentation des prix de revient¹. Elle montrait clairement que, sur une dizaine d'années, pour le livre, les prix de vente avaient augmenté bien plus lentement que les prix de revient.

Francis ESMENARD

Le prix du livre n'a pratiquement pas bougé depuis quatre ans. Il est même plutôt en diminution comparé à l'évolution du coût de la vie.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Ma deuxième question est la suivante : une des conséquences du prix unique du livre n'est-elle pas la montée en puissance du mécanisme de pilon ? On parle de 500 millions de livres vendus par an, mais il y a un flou qu'il serait intéressant de pouvoir stabiliser, en particulier concernant le nombre de retours et le nombre de destructions. Une fois que nous aurons déterminé cela, nous pourrions nous demander quels mécanismes régulateurs pourraient permettre de réduire le nombre de livres pilonnés ?

Christine de MAZIERES

Le taux de retour, rapporté au nombre de livres vendus, est à peu près de 20 % chaque année. Sur ces 20 %, la moitié est pilonnée, auxquels s'ajoutent aussi quelques exemplaires pilonnés pour des raisons de sur-stockage. Le pilon concerne au total environ 80 millions d'exemplaires par an. C'est la contrepartie du système de l'office qui permet l'exposition de tous les livres en librairie. Vous demandez : comment diminuer le pilon ? Je demande : faut-il le diminuer, dans la mesure où c'est la contrepartie d'un avantage ?

Arnaud NOURRY

Nous cherchons tous à limiter le pilon. Le meilleur moyen de perdre de l'argent dans l'édition, c'est de sur-tirer, de ne pas vendre et de pilonner. C'est une préoccupation que l'on a, bien évidemment. Mais il faut rappeler que ce pilon, qui est la contrepartie nécessaire de l'exposition des livres, se termine en pâte à papier et non en gâchis. Aux États-Unis et en Grande-Bretagne, où mon groupe est un acteur important du secteur, nous fonctionnons strictement sur le même modèle. Aux États-Unis, compte tenu de la taille du territoire, je vous laisse imaginer la quantité de retours que nous pouvons connaître... Et pourtant, les taux de retour sont les mêmes qu'en France, parfois même plus importants, et cela se termine de la même manière.

Je ne crois pas cependant que le système de prix unique ait un impact quelconque sur ce mécanisme. Les taux de retour sont globalement plus élevés aux États-Unis qu'en France. En Grande-Bretagne, il est plus faible,

¹ Patrice Cahart, *Le Livre français a-t-il un avenir ?*, La Documentation française, 1987, p. 116.

parce qu'il existe des outils professionnels statistiques permettant de mesurer les ventes de livres à la sortie de chaque point de vente, ce qui permet d'ajuster le tirage de façon plus précise qu'en France, où l'on travaille un peu en aveugle. Mais le mécanisme législatif n'a aucune influence sur cette question.

Hervé GAYMARD

Peut-être pourrions-nous à ce stade faire un encadré pour expliquer rapidement le fonctionnement de l'office à ceux qui ne connaissent pas son mécanisme ? Quelle est l'histoire de l'office ? Depuis quand cela existe-t-il ? Comment cela fonctionne-t-il concrètement du point de vue de l'éditeur et du libraire ?

Arnaud NOURRY

L'office consiste à envoyer de façon automatique aux détaillants les nouveautés des éditeurs. Il y a un office par semaine, le jour de l'office variant en fonction des groupes d'édition. L'office existe essentiellement sur les petits points de vente, que les représentants ne peuvent pas systématiquement visiter avant la mise en vente de chaque nouveauté. Quand on peut le faire, on essaye de se mettre d'accord avec le libraire sur une grille d'offices, de notés, qu'il recevra. Quand on ne peut pas, c'est un algorithme qu'il appartient à chaque diffuseur de déterminer, sans qu'il y ait donc eu de liste de commandes, afin d'établir une sélection des titres qu'il va envoyer au libraire, dans des quantités que l'on essaye de faire au plus juste, car, si on se trompe, cela génère des retours et n'a donc aucun intérêt.

Francis ESMENARD

Je dirais qu'il y a de moins en moins d'office. Les représentants passent dans les librairies et font ce qu'on appelle des "notés"¹, ce qui permet aux libraires d'être responsables de leurs stocks. Quant aux grandes surfaces, les commandes sont regroupées et passées par des centrales, qui décident pour l'ensemble de leurs points de vente.

Hervé GAYMARD

Donc l'office, au sens historique, est résiduel désormais ?

Pierre DUTILLEUL

Oui, comparé à ce qu'il fut il y a quelque temps. La majorité des libraires passent d'ailleurs aujourd'hui des commandes initiales très inférieures à ce qu'elles étaient par le passé. En revanche, ils réassortissent au fur et à mesure. Nous sommes désormais dans un schéma de réapprovisionnement rapide plutôt que dans un système d'office pur et dur.

Arnaud NOURRY

L'office ne concerne plus aujourd'hui qu'environ 25 % des flux. De nos jours, sur quatre livres reçus par un libraire, trois proviennent d'une commande formelle, qu'il s'agisse de notés ou de réassorts, et le quatrième est une nouveauté qu'il reçoit en office.

Olivier NORA

25 %, c'est une moyenne, la part de l'office varie un peu selon le type de points de vente.

Hervé GAYMARD

Combien de temps un libraire garde-t-il un livre avant de le renvoyer ?

Serge EYROLLES

C'est tout le débat que nous avons actuellement avec les libraires. Dans le domaine technique, nous avons passé des accords pour que les libraires gardent nos livres pendant un an. C'était bien pour nous. Pour un livre de fonds, il faut du temps. Aujourd'hui, les délais se sont considérablement raccourcis, et même des livres très techniques, scientifiques, ont une durée de vie en librairie de plus en plus courte. C'est aussi la conséquence de l'augmentation de la production éditoriale depuis une quinzaine d'années. Le cœur du problème porte en effet sur la négociation, avec les libraires, de délais de garde suffisants pour que le client ait le temps de voir le livre.

¹ Les "notés" désignent les livres commandés par le libraire à son diffuseur avant leur parution. Ils se distinguent des "dépôts d'office", ouvrages de nouveauté qui n'ont pas été commandés, mais que le diffuseur ajoute "d'office" à sa commande. Contrairement aux "notés", les ouvrages figurant sur sa grille d'office pourront être retournés par le libraire en cas de mévente.

Antoine GALLIMARD

Aujourd'hui, le respect des délais de garde est quasiment abandonné par l'éditeur.

Arnaud NOURRY

Peut-on estimer le stock moyen d'une librairie indépendante sur une période donnée ?

Guillaume HUSSON

D'après les enquêtes qui ont été réalisées, et même si la rotation moyenne est plus rapide, nous savons que la moitié du chiffre d'affaires des librairies est réalisée par la vente d'ouvrages de plus d'un an. En nombre d'exemplaires, ces titres de plus d'un an représentent plus de 80 % des ventes.

Olivier NORA

Cela ne répond pas tout à fait à la question, qui est de savoir quel est le délai de garde moyen.

Guillaume HUSSON

Cela répond en partie à la question. Il y a des discours qui tendent à dire qu'au bout de trois mois un livre est mort, donc qu'il a trois mois pour exister. C'est faux, car un livre peut être réassorti ! Les ouvrages ne sont pas morts au bout de trois ou quatre mois, ce n'est pas vrai.

Francis ESMENARD

Les livres ont besoin de temps pour exister. Et la Loi de modernisation de l'économie, qui veut obliger le libraire à payer de plus en plus vite, ne jouera certainement pas en faveur d'une augmentation du délai de garde.

Hervé GAYMARD

Venons-en à une question adjacente : celle du coût du colisage et du transport. A-t-on une idée précise de ce que cela représente ?

Serge EYROLLES

Le SNE et la Commission de liaison interprofessionnelle du livre (CLIL) viennent de réaliser une étude sur le transport, car nous constatons un réel problème sur ce sujet pour le livre dans notre pays. Il existe à la fois des plates-formes de regroupement, des plates-formes régionales et des transporteurs plus ou moins intéressés par nos produits. À La Poste, le livre bénéficiait autrefois d'un traitement particulier avec des tarifs postaux spécifiques. Cela tend aujourd'hui à disparaître. La conséquence, pour les éditeurs qui envoient des livres à l'unité, en Colissimo par exemple, c'est de devoir payer des frais d'expédition parfois plus chers que le livre lui-même ! Nous avons rencontré la direction de La Poste pour leur demander de nous aider. Visiblement, ils n'en n'ont pas vraiment envie, sauf à laisser les agences postales traiter au cas par cas. Et ce problème du coût élevé du transport des livres, nous le subissons doublement, à l'expédition, mais aussi lors du rapatriement des retours.

Nous avons par ailleurs un problème de délais, encore beaucoup trop longs comparés à ceux d'autres produits, comme les médicaments. Pour la librairie, il est important d'avoir le livre très rapidement, quand le client le commande. Or, le transport en région parisienne par exemple est compliqué. Nous essayons actuellement d'étudier, avec les libraires, une possibilité de transport de nuit, afin que les livraisons soient les plus rapides possibles. En province, les distributeurs organisent également des réunions avec les libraires pour trouver des solutions à ces problèmes. Le SNE a par ailleurs commandé à un cabinet de consultants un rapport sur cette question et nous pourrions verser leurs réponses au débat.

Pierre DUTILLEUL

L'expédition se fait en deux étapes : dans un premier temps, la préparation de la commande et dans un second temps, la mise à disposition sur une plate-forme de livraison. Si nous contrôlons la première étape, nous n'avons aucun moyen d'intervenir sur la seconde, notamment en région parisienne. C'est devenu un tel casse-tête que l'on est bien souvent incapable de réassortir les librairies en vingt-quatre heures.

Hervé GAYMARD

Vous évoquez tout à l'heure la question de l'inflation éditoriale. C'est un sujet sur lequel chacun a son idée et je pense personnellement que la profusion de titres n'est pas forcément un drame. La loi sur le prix unique a-t-elle selon vous favorisé l'inflation éditoriale ? C'est quelque chose qu'on lit et qu'on entend parfois.

Arnaud NOURRY

Certainement, car il est plus facile aujourd'hui, sous le régime de la loi, pour une maison d'édition de lancer quelques titres. Elle trouvera toujours quelques libraires pour les prendre en charge. La loi a créé un mécanisme qui libère les énergies de la création et qui favorise la publication de titres. À l'inverse, dans les pays dits « libéralisés », c'est beaucoup plus difficile. On observe que, s'il y a autant de livres publiés, ils ne sont pas tous mis en place.

Irène LINDON

Finalement, tout dépend de ce qu'on appelle un livre. Il faudrait pouvoir distinguer les "produits" des véritables œuvres de l'esprit.

Serge EYROLLES

Mathématiquement, en vingt ans, la production de titres a doublé. Mais il faut manier les chiffres avec prudence, parce que les chiffres cités incluent parfois les nouvelles éditions et les réimpressions¹. Mais on reste très en dessous des autres pays européens, que ce soit l'Angleterre, l'Espagne ou l'Allemagne.

Olivier NORA

Si on prend en compte la taille des bassins linguistiques, on assiste, en France, plutôt à un rattrapage qu'à une inflation. Mais il est important de sectoriser pour pouvoir comparer : en littérature générale par exemple, il y a plus de livres substituables en Angleterre...

Serge EYROLLES

Quelque part, c'est aussi le marché qui décide. Les ventes de livres scientifiques et techniques ont par exemple baissé de façon incroyable dans notre pays. Et les livres de médecine n'existent plus. On le constate également sur le marché des dictionnaires et des encyclopédies, très fortement concurrencé par internet. Dans d'autres domaines, *a contrario*, les ventes augmentent. La bande dessinée était un marché déclinant pendant des années et subitement, les ventes sont reparties à la hausse, permettant aujourd'hui des tirages exceptionnels.

Teresa CREMISI

Ces tirages exceptionnels s'expliquent aussi par la découverte d'illustrateurs et de grands artistes, qui se sont révélés.

Serge EYROLLES

Il y a eu un retour du scénario également.

Irène LINDON

Encore une fois, il faut du temps pour que quelqu'un se révèle.

Hervé GAYMARD

Abordons maintenant la question des délais de paiement, qui est un sujet d'actualité.

Serge EYROLLES

C'est un sujet qui nous préoccupe et qui préoccupe en premier lieu les libraires.

Hervé GAYMARD

Quelle était la situation antérieure et quelle est la problématique actuelle ?

Guillaume HUSSON

La Loi de modernisation de l'économie prévoit de réduire, à partir du 1^{er} janvier 2009, les délais de paiement à 45 jours fin de mois, ou 60 jours date à date. Il y a cependant une possibilité d'accord dérogatoire par

¹ La base bibliographique Électre, qui recense les livres commercialisés en France, indique pour 2007 une production de 60 376 nouveautés et nouvelles éditions. Les nouvelles éditions (édition révisée ou nouvelle présentation d'un titre déjà publié) représentent 15 % à 20 % du total.

Pour la même année 2007, l'enquête annuelle de branche, menée par le Syndicat national de l'édition auprès de 294 maisons d'édition réalisant plus de 90 % du chiffre d'affaires de la branche, comptabilisait 37 352 nouveautés et nouvelles éditions et 38 059 réimpressions (retirage à l'identique), soit une production totale de 75 411 titres, parfois confondue avec la production de nouveautés *stricto sensu*.

branche, mais qui ne permet que d'étaler dans le temps le calendrier de mise en œuvre de cette réduction. Des discussions sont aujourd'hui en cours avec le Syndicat national de l'édition et le Syndicat des distributeurs de loisirs culturels afin d'aboutir à un accord de ce type. Celui-ci devra être validé par le Conseil de la concurrence et étendu à l'ensemble du secteur par un décret du ministère chargé de l'économie et des finances.

La position des libraires, c'est que le couperet des 45 jours, appliqué au 1^{er} janvier 2009, serait dramatique et que ce qui est en jeu ici, c'est la durée de vie des livres, la diversité des ouvrages. Il est évident que si les délais de paiement doivent se réduire de manière aussi drastique, les sujets dont on parle aujourd'hui ne seraient même plus sur la table, car cette réduction aurait pour effet de gommer une bonne partie de l'impact positif de la loi de 1981 sur le prix du livre.

Aujourd'hui, les délais de paiement en librairie tournent en moyenne autour de 80 jours, et cela peut aller jusqu'à 130 jours. Nous affinons actuellement nos études sur ce sujet, en fonction des types de librairies. On passerait donc pour la plupart des librairies de 130 jours à 60, ce qui constitue un saut considérable. Vu la structure de trésorerie des librairies et la particularité de la rotation des stocks, ces commerces n'ont pas la capacité de faire face à ces réductions.

Par ailleurs, l'accord dérogatoire prévoit la possibilité d'atteindre les 45 jours au 1^{er} janvier 2012 par palier. Si tant est que le secteur du livre bénéficie de cette dérogation, cela veut dire que, dès 2009-2010, il faut raccourcir les délais de paiement. Or, les délais actuellement accordés aux libraires par certains distributeurs afin de leur permettre de mener des opérations sur les ouvrages de fonds sont très longs, précisément pour favoriser cette capacité des libraires à garder plus longtemps ces ouvrages en rayons. Si on devait passer dès 2009 à 60 jours, par exemple, toutes ces opérations menées sur le fonds des catalogues des éditeurs seraient automatiquement remises en cause.

Arnaud NOURRY

Et le libraire sera contraint de retourner plus vite les ouvrages. On retombe alors sur un problème que nous évoquions tout à l'heure : l'augmentation des retours et l'accroissement du pilon !

Hervé GAYMARD

Cela voudrait donc dire que l'accord dérogatoire ne suffit pas et donc qu'il faudrait modifier le décret.

Arnaud NOURRY

Nous sommes dans une profession atypique de ce point de vue. Les mécanismes de l'office sont parfaitement contradictoires avec un raccourcissement des délais de paiement. Cela met en cause le mécanisme même de la présentation de l'offre dans notre profession.

Alain ABSIRE

Du point de vue des auteurs, cela met aussi en cause tout un processus de création. Cela risque de marginaliser tous les types de livres, et encore plus dans le secteur littéraire, avec toutes les conséquences que cela peut avoir pour notre identité culturelle collective. Cela ne peut que favoriser la *best-sellerisation* et les livres à durée de vie courte. Pour nous, c'est un souci supplémentaire très grave.

Pierre DUTILLEUL

Cela pose de multiples questions en matière de gestion de trésorerie. Aujourd'hui, un petit éditeur qui veut faire imprimer un livre doit verser 60 % de la facture au moment de la commande. Je le vois bien avec les petits éditeurs que nous diffusons. En raccourcissant les délais de paiement des libraires, on favorise les retours. Par conséquent, certains petits éditeurs pourraient connaître un chiffre d'affaires négatif et se trouver très rapidement avec une trésorerie exsangue. C'est une équation où il n'y a pas que des inconnues, il y a aussi des données connues.

Nathalie JOUVEN

Et ce pour tous les segments de l'édition.

Serge EYROLLES

Ce projet visant à réduire les délais de paiement est en réalité fait pour les grandes surfaces, afin d'éviter de les voir jouer la "cavalerie". On voit bien que beaucoup de professions vont demander des dérogations. En ce qui nous concerne, je crois que cela ne peut passer que par une exception inscrite dans la loi pour le secteur du livre. Je ne vois pas d'autre solution. Car, j'ai vraiment peur que si on commence à faire des dérogations – je me mets là à la

place des ministres – on ne va faire que cela... Cette loi est une loi scélérate pour nos métiers. Il y a 2 500 librairies dans ce pays, qui sont déjà malmenées par la crise immobilière, l'augmentation des loyers et la crise financière, et qui se trouvent dans des situations très fragiles. Comme le disait Arnaud Nourry, nous, éditeurs, vivons de l'existence de ce réseau de librairies. C'est donc tout le système dans son ensemble qui très vite peut se fragiliser.

Antoine GALLIMARD

Il y a en outre une profonde contradiction entre cette loi qui cherche à raccourcir les délais de paiement et le dispositif mis en place par Christine Albanel, à travers le Centre national du Livre, pour aider les libraires qui rencontrent des difficultés.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Le rapport de force entre distributeur et producteur est le plus souvent en faveur du distributeur. Si on fait une exception pour ce secteur, on fait un beau cadeau à la grande surface, qui vend des livres aussi. Les éditeurs veulent-ils faire un cadeau à Leclerc, qui lui aussi vend beaucoup de livres ?

Olivier NORA

Il vaut mieux faire un cadeau à Leclerc que de tuer tous les autres.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Il faudra y réfléchir. Si on fait une exception, il faudra la travailler.

Antoine GALLIMARD

Vous avez raison.

Serge EYROLLES

N'oublions pas que les éditeurs réalisent presque la moitié de leur chiffre d'affaires dans les librairies traditionnelles.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

L'écriture législative de l'exception n'est pas évidente. Il faudra cibler dans ce cas un réseau de libraires.

Francis ESMENARD

Mais Leclerc a de très bonnes librairies ! Ils ont d'ailleurs beaucoup investi dans leurs librairies.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

On leur ferait un beau cadeau tout de même.

Arnaud NOURRY

Les cadeaux, ils se les offrent eux-mêmes ! Au premier contact que nous avons eu avec eux sur ce sujet, ils se sont montrés assez clairs. Ils demandent des compensations. La loi l'interdit, mais ils sont créatifs ! Ils nous demandent : « Face au raccourcissement des délais de paiement, qu'avez-vous prévu pour nous aider ? ».

Guillaume HUSSON

L'exception constituerait peut-être un cadeau pour la grande distribution ; mais l'absence d'exception aussi : la disparition des librairies traditionnelles dans les villes françaises serait un très beau cadeau pour la grande distribution.

Serge EYROLLES

Il faut bien y réfléchir.

Guillaume HUSSON

La loi sur le prix unique du livre elle-même a eu un double effet : elle a permis le développement d'une diversité de circuits de diffusion du livre, mais elle a aussi conforté les marges des grands opérateurs sur le marché. Aujourd'hui, on trouve des ouvrages dans la grande distribution, sur internet, dans les librairies indépendantes, dans les grandes surfaces spécialisées... Un dispositif n'est jamais parfait, mais c'est le prix à payer pour cette diversité.

Hervé GAYMARD

Si on creusait ce sujet du délai de paiement, quel serait l'idéal ? De revenir au système antérieur ? Que la Loi de modernisation de l'économie ne soit pas applicable au secteur du livre ?

Serge EYROLLES

Je pense que c'est en effet la seule solution et également la solution la plus simple. Car, si on commence à mettre en place un système compliqué, ce sera une véritable usine à gaz dans laquelle tout le monde essaiera de s'infiltrer. Il faut s'appuyer selon moi sur la notion d'exception culturelle.

Hervé GAYMARD

Dans ce cas, en effet, on reste cohérent avec l'idée d'un secteur régi par une loi d'exception. C'est le seul secteur concerné par un système de régulation sur les prix et il n'y a donc pas de contagion possible, puisqu'il n'y a pas d'équivalent dans d'autres secteurs.

Serge EYROLLES

La musique a failli avoir le prix unique, mais ils ne l'ont pas voulu et le secteur est aujourd'hui en cessation de paiement ! Ce n'est pas notre cas et c'est là notre force. Cette richesse des œuvres de l'esprit, de la création littéraire, fait notre spécificité. Je crois qu'il n'y a pas d'autre solution qu'exclure le secteur du livre de l'application de cette loi.

Francis ESMENARD

Pensez-vous que, compte tenu de la crise économique, cette loi pourrait être modifiée, ou au moins repoussée dans son application ? Car cela revient à diminuer le crédit des entreprises, précisément au moment où elles en manquent...

Hervé GAYMARD

Difficile de vous répondre aujourd'hui. Quels sont les autres sujets qu'il vous paraîtrait important d'aborder dans le cadre de ces travaux ?

Antoine GALLIMARD

La question de la TVA sur le numérique.

Francis ESMENARD

Il faudrait en effet réfléchir à une harmonisation des taux de TVA entre le livre papier et le livre numérique.

Antoine GALLIMARD

Un autre problème auquel nous sommes tous attentifs, c'est celui des ventes à prime.

Hervé GAYMARD

Parlons-en. Je ne connais pas le sujet.

Serge EYROLLES

Le problème se pose par exemple dans le cas des livres offerts avec la presse, ce qu'on appelle les ventes couplées. C'est un problème qui se développe beaucoup en Europe et un peu en France, et qui engendre des bénéfices importants pour la presse. Cela augmente fortement les ventes des quotidiens et des hebdomadaires qui pratiquent la vente à prime, mais cela pose des problèmes par rapport à la librairie.

Il y a plusieurs cas de figure. Souvent, le livre est offert, ce qui donne une fausse image de gratuité qui est néfaste pour notre secteur. Parfois, il est vendu à un prix dérisoire, ce qui dévalorise tout autant le produit. La loi prévoit que le libraire doit normalement pouvoir vendre le même ouvrage au même moment que l'offre en presse, mais il y a parfois des dérives. C'est ce qui s'est passé récemment, lorsque *Le Monde* offrait gratuitement le premier tome des œuvres de Balzac dans l'édition des Classiques Garnier, pour l'achat du journal à son prix habituel, les suivants étant ensuite payants. Guillaume Husson a dû regarder cela avec beaucoup d'attention au Syndicat de la librairie française. Désormais, les éditeurs membres du Syndicat national de l'édition essaient d'être solidaires afin que cette pratique ne se développe pas. C'est un réel danger pour la librairie et cela fait d'ailleurs l'objet de contentieux.

Guillaume HUSSON

Je pense qu'il y a deux sujets à ce propos. Le premier est celui de l'exclusivité des ventes pour certains circuits au détriment de la librairie. Le développement des ventes de livres couplés avec la presse dans un nouveau circuit qui est celui des kiosques ne nous enchante pas. Quoi qu'il en soit, il faudrait au moins que la loi soit appliquée et donc faire en sorte que les clients des librairies puissent accéder aux mêmes ouvrages...

Serge EYROLLES

... à un prix identique.

Guillaume HUSSON

Le deuxième point est celui des "ventes à primes" telles que les définit le Code de la ¹. L'objectif, avec ces primes, est de contourner les dispositions de la loi sur le prix unique et le plafonnement à 5 % des rabais aux particuliers. Car la prime offerte – qu'il s'agisse d'un produit ou d'une prestation, comme les frais de port par exemple – permet de faire baisser le prix du produit principal. C'est le fond du problème qui est actuellement débattu en justice. Mais au-delà des questions juridiques et techniques, qui sont complexes, cela pose la question d'un contournement de l'esprit, sinon de la lettre, de la loi sur le prix du livre.

Hervé GAYMARD

Y a-t-il d'autres observations sur ce sujet ?

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Quel est l'état du contentieux sur les frais de port offerts ?

Guillaume HUSSON

Il y a en réalité deux contentieux. L'un avec Alapage, dans lequel le jugement rendu en première instance avait donné raison au Syndicat de la librairie française. Ce jugement a ensuite été cassé par la Cour de cassation et nous sommes actuellement en renvoi devant la Cour d'appel. L'autre contentieux nous oppose à Amazon. Le jugement en première instance a également donné raison au Syndicat de la librairie française et nous sommes actuellement en appel. Cet appel vient d'être reporté.

Olivier NORA

C'est Amazon qui a fait appel ?

Guillaume HUSSON

Oui, bien sûr. Sur le fond, ce sont des sujets juridiques complexes puisque, du fait de la loi, on ne peut pas jouer sur le prix, on joue sur le prix associé, qui est celui du port. Ce n'est donc pas sans lien avec la loi sur le prix unique.

Antoine GALLIMARD

Il faut savoir si le port gratuit constitue ou non une prime.

Xavier GARAMBOIS

Si on inclut tous les services dans le prix d'un article, jusqu'où ira-t-on ? Qu'inclut-on dans les services liés à la vente du livre ? Pourquoi n'inclut-on pas aussi le conseil du libraire ? C'est infini comme question. Où commence et où s'arrête la notion de prime ? C'est un débat complexe. Je ne pense pas que le fait que nous soyons soumis à une loi de prix fixe nous empêche de compléter notre offre commerciale par des services, qu'ils soient gratuits ou payants.

Antoine GALLIMARD

La question est aussi de savoir s'il vous arrive de faire des ventes à perte sur certains ouvrages.

¹ « Est interdite toute vente ou offre de vente de produits ou de biens ou toute prestation ou offre de prestation de services faite aux consommateurs et donnant droit, à titre gratuit, immédiatement ou à terme, à une prime consistant en produits, biens ou services sauf s'ils sont identiques à ceux qui font l'objet de la vente ou de la prestation. » (Code de la Consommation, art. L 121-35).

Xavier GARAMBOIS

La vente à perte s'applique à la revente de produits. Nous ne sommes donc jamais sous le régime de la vente à perte. Les produits que nous achetons, nous les revendons à prix fixe. La vente à perte s'applique difficilement sur des notions de services.

Serge EYROLLES

Il faut attendre la jurisprudence.

Francis ESMENARD

La vente à prime est un problème important. Les ventes couplées aussi, parce que c'est une manière de détourner la loi sur le prix unique. On vend des livres avec un journal, on fait un prix couplé qui n'est plus lié au livre. Même si le libraire a des possibilités d'acheter le livre à tel prix, il se retrouve avec un produit qui n'est pas au prix concurrentiel du marché. Vous vous retrouvez demain avec un classique à 2 euros, alors que le prix du marché sera 8 ou 10. Donc il y a déstabilisation du marché.

Serge EYROLLES

Avec en outre des taux de TVA différents. La presse est taxée à 2,10 %, alors que le livre l'est à 5,5 %.

Hervé GAYMARD

Nous parlions tout à l'heure des tarifs postaux. Peut-on savoir quels prestataires utilise Amazon ?

Xavier GARAMBOIS

Nous avons aussi peu le choix que tout le monde. Nous utilisons principalement les services de La Poste pour les livraisons sur le territoire domestique. Nous travaillons avec un certain nombre d'autres prestataires, notamment pour des livraisons très rapides dans les grandes villes, *via* des messageries privées, mais c'est essentiellement le format Colissimo de La Poste que nous utilisons.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Je reviens sur la question du transport. À mon sens, il y a deux niveaux de service : un niveau de service *express premium* et un niveau de service rapide. Or, le libraire est un stockeur intermédiaire et il devrait plutôt se situer dans la logique d'un simple service rapide. Je ne comprends donc pas pourquoi cela coûte si cher, ni pourquoi vous tenez absolument à l'approvisionnement à J+1, dans une logique *express premium*.

Serge EYROLLES

Cela dépend des produits. À l'époque où les livres étaient très présents à la télévision, les gens avaient envie, le lendemain matin, de les trouver. S'ils vont dans la librairie et que le libraire n'a pas anticipé – et il ne peut pas anticiper toutes les émissions de télévision – les clients ne trouveront pas le livre et passeront à autre chose. À l'époque de Bernard Pivot, les achats d'impulsion marchaient bien. Il savait donner cette envie au lecteur. Aujourd'hui, on travaille à développer la présence du livre à la télévision de façon plus dynamique, notamment sur les chaînes publiques. C'est un vrai débat. Veut-on qu'il y ait du livre à des heures de grande écoute ou uniquement pour un audimat réduit ? C'est tout le problème des émissions de Picouly, de Busnel, qui se cherchent. Nous faisons tout pour les encourager. Ils ne présentent certes pas des milliers de livres, mais je crois qu'au total, France Télévision présente mille livres par an ; c'est déjà pas mal. S'il n'y avait pas cette impulsion, ce ne sont pas les suppléments littéraires des quotidiens qui vont vraiment faire vendre. La radio fait vendre aussi. Internet peut également faire vendre. Il y a bien sûr aussi le bouche à oreille. Mais on le sait tous, c'est le libraire qui majoritairement fait vendre. Il a un rôle essentiel dans le choix des lecteurs. Or, nous avons un vrai problème de promotion du livre dans notre société, et de visibilité de nos produits.

Arnaud NOURRY

Revenons-en à la question de la logistique.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Je ne comprends toujours pas. Ou bien nous sommes dans une logique de livraison à domicile, une logique *d'express premium* et le client paye pour cela. Ou bien nous sommes dans une logique d'intermédiaire, de

stockeur intermédiaire, et là, êtes-vous obligés de pratiquer de tels délais ? C'est ruineux. Je connais bien les tarifs de la poste.

Francis ESMENARD

Pour le comprendre, il faut revenir au problème de l'office. Autrefois, le représentant passait et disait au libraire : « Ça va marcher très fort ! », et le libraire prenait le risque en commandant 40 ou 50 livres. Aujourd'hui, compte tenu des difficultés rencontrées, les libraires chargent de moins en moins leurs stocks. Ils commandent de moins en moins de livres à la sortie, parce qu'ils font attention à leurs factures. Autrefois, ils prenaient un stock d'un mois, tandis que maintenant, ils prennent un stock de deux jours. Ils travaillent en flux tendus. Et c'est pour cela qu'il faut que nous soyons en mesure de répondre le plus vite possible à la demande.

Arnaud NOURRY

J'ajouterai que l'approvisionnement des librairies passe très peu par la Poste. Les flux sont très concentrés : il y a six ou sept grands distributeurs en France. L'immense majorité des flux passe par des livraisons effectuées par des transporteurs sous forme des colis contenant des livres de différents éditeurs.

Olivier NORA

Aujourd'hui, lorsqu'ils passent leurs commandes, les libraires prennent de moins en moins en compte les chiffres des ventes réalisés sur un précédent ouvrage d'un même auteur. Ils ont désormais plutôt tendance à équilibrer leurs commandes en fonction de ce qu'ils ont vendu pendant les quinze derniers jours, au lieu de se caler sur l'historique informatisé des ventes de cet auteur. C'est en fonction de ces éléments qu'ils décident s'ils accepteront ou non de se charger du nouveau livre d'un auteur, quel que soit le rapport que celui-ci ait avec le précédent. Cela explique en partie pourquoi la mise en place a globalement tendance à baisser.

Serge EYROLLES

Un point important, dont parlait Arnaud Noury tout à l'heure, est la traçabilité des ventes. En Angleterre, dans l'ensemble des librairies, chaque sortie de caisse dispose d'ordinateurs qui collectent les données des ventes et les envoient aux éditeurs. En France, nous avons un système de panels et les sociétés chargées de les étudier disent : « Voilà les meilleures ventes ». C'est plus ou moins bien fait.

Pour nous, éditeurs, c'est une question primordiale de savoir ce qui se vend, afin de pouvoir adapter nos tirages et retirages. On travaille aujourd'hui sans filet. C'est ce qui explique, peut-être, que les retours sont ce qu'ils sont.

Nous sommes en train de réfléchir à la mise en place de cette traçabilité, car elle est essentielle. C'est pour nous un enjeu important qui, si on y arrive, aidera tout le monde. Mais pour que cela marche, il faut que tout le monde joue le jeu, les grandes chaînes de librairies, les libraires indépendants, les grandes surfaces... Nous sommes un des rares métiers dans lequel on ne sait pas ce qui se vend. Nous savons ce qui sort de chez nous, mais nous ne savons pas où et quand les lecteurs achètent nos livres. C'est un enjeu pour tout le secteur.

Antoine GALLIMARD

Cela permettrait notamment de mieux gérer les mises en place, de soulager les retours, de réduire les pilons...

Hervé GAYMARD

Cela existe-t-il en Angleterre depuis longtemps ?

Serge EYROLLES

Nielsen fait cela depuis une dizaine d'années.

Antoine GALLIMARD

L'information provient directement des caisses et vient alimenter une base commune.

Serge EYROLLES

J'insiste : pour que cela fonctionne en France, il faut que tout le monde joue le jeu. Or, dans ce pays, il y a des gens qui disent : « On connaît nos ventes, mais on ne veut pas les donner aux autres ». C'est aussi basique que cela.

Hervé GAYMARD

Y a-t-il d'autres questions ?

Serge EYROLLES

Il y a une chose dont on n'a pas parlé. Ce sont les clubs de livres. Les clubs ont la possibilité, de par la loi de 1981, de vendre moins cher les titres sortis depuis plus de neuf mois. Or, étant donné que la durée de vie des livres est de plus en plus courte, ils pourraient s'interroger sur ce délai de neuf mois qui, à l'époque où la loi a été faite correspondait à une réalité, mais qui, aujourd'hui, n'est peut-être plus adapté.

Pierre DUTILLEUL

Vous voudriez que ce délai soit raccourci ?

Serge EYROLLES

Ce n'est pas moi qui le demande, je dis simplement que les clubs pourraient peut-être le souhaiter.

Hervé GAYMARD

Pourquoi neuf mois d'abord ?

Pierre DUTILLEUL

Il est évident que la loi sur le prix unique détermine en quelque sorte la durée de vie du livre. Dans un premier temps, le livre sort en librairie. Ensuite, le club peut le vendre un peu moins cher, mais seulement au bout de neuf mois. Enfin, au bout de vingt-quatre mois, intervient la sortie en poche, à un prix encore moins cher. Il y a donc trois niveaux de prix successifs : le prix fort, le prix du club, puis le prix du livre en poche. C'est de cette manière que la loi traduit, en quelque sorte, la vie du livre sur deux ans environ.

Arnaud NOURRY

Les délais de sortie en poche ont changé depuis l'entrée en vigueur de la loi.

Pierre DUTILLEUL

Vous voudriez changer la loi pour les clubs ?

Francis ESMENARD

Personne ne veut changer la loi !

Liana LEVI

Si on raccourcissait ce délai, ce serait encore jouer contre la librairie indépendante, par conséquent contre la création, et contre les éditeurs indépendants...

Serge EYROLLES

Je ne me fais pas leur avocat.

Guillaume HUSSON

Quand on parle du délai de neuf mois, il convient de préciser qu'il ne s'agit pas du délai avant lequel on peut publier en club. Les clubs peuvent tout à fait publier des ouvrages avant le délai de neuf mois, mais en respectant le prix de l'éditeur. Ce n'est en revanche effectivement que neuf mois après la parution de l'édition originale que la loi permet aux clubs de vendre à ses adhérents une édition "club" du même livre à un prix inférieur.

Hervé GAYMARD

Abordons maintenant, si vous le voulez bien, la question du numérique. Comment voyez-vous les choses ?

Serge EYROLLES

La première des difficultés est de parvenir à définir ce qu'est un livre numérique. Tant que nous ne l'aurons pas fait, nous n'arriverons pas à avancer. Nous avons une commission qui travaille sur ce sujet. Nous allons essayer d'aboutir à une définition claire, car il y a un peu de tout dans le numérique aujourd'hui. Je comprends d'ailleurs la réaction de certains parlementaires qui vantent la valeur ajoutée des livres numériques : il peut y avoir des *podcasts*, de la vidéo... Essayons donc de définir ce qu'est le livre numérique, avant de nous aventurer sur le terrain de la TVA

ou du prix unique pour ce nouveau format. Cette définition n'existe pas aujourd'hui et nous devons aller vite pour pouvoir nous positionner et faire des propositions concrètes par rapport aux exceptions à la loi Droit d'auteur et les droits voisins dans la société de l'information (DADVSI), et aussi par rapport à la loi Création et Internet, qui va arriver rapidement.

Alain ABSIRE

Je ne sais pas si on peut parler de « livre numérique » à proprement parler. Il y a deux choses distinctes : d'une part le livre numérisé, c'est-à-dire la version numérisée d'un contenu préexistant, qui passe d'un support ou d'un mode de diffusion à un autre et d'autre part, le livre numérique, qui est un livre de nature différente, un livre collaboratif, évolutif, intégrant des systèmes et des modes de création multiples, allant très au-delà du multimédia. Je ne suis pas sûr qu'on puisse considérer les deux de la même manière. Je suis même persuadé du contraire. Cette distinction nous semble importante, parce qu'un certain nombre d'auteurs se lancent actuellement dans ces nouveaux modes de création, qui ouvrent des horizons tout autres que ceux avec lesquels nous avons l'habitude de travailler.

Serge EYROLLES

Pour le livre scanné, le contenu reste le même. Cela ne pose donc pas de problème. Le livre numérisé, sous des formes de fichiers techniquement assez complexes, pose en revanche des questions en matière de TVA, de prix unique, de contrôle, de distribution... Et puis, il y a aussi la question du "livre à la carte" pour les livres épuisés, le problème des livres sans ayant droit, les œuvres orphelines. Le numérique offre beaucoup de perspectives, mais il faut se pencher sur cette question des définitions.

On avait déjà beaucoup de mal, dans la loi DADVSI à définir ce qu'était un livre écrit à des fins pédagogiques. On peut imaginer que tous les livres ont une fin pédagogique. On accepte trop souvent des définitions floues qu'il est ensuite difficile, sinon impossible, de faire appliquer.

Arnaud NOURRY

Le rapport Patino ¹ a mis en lumière le fait que si le livre obéit aux cadres définis par la loi Lang à partir du moment où il est imprimé, le livre numérique est en revanche exclu du cadre d'application de la loi. Et c'est un vrai paradoxe. Dans quelques mois, les premières offres de livres numériques vont apparaître. Il faudrait donc avancer rapidement sur ces questions, afin de garantir au moins un fonctionnement identique pour le livre papier et pour livre imprimé en version numérisée. Si nous pouvions déjà avancer sur ce sujet dans l'interprofession, cela laisserait un peu de temps aux experts pour se mettre d'accord sur une définition du livre numérique.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Je suis d'accord avec vous pour dire qu'on va être très rapidement bousculé. Les premières offres commerciales arrivent déjà, celle d'Amazon et du *Kindle* par exemple. Il serait d'ailleurs intéressant d'organiser une démonstration des "outils" existants devant cette Commission.

Xavier GARAMBOIS

L'offre *Kindle* n'est pas encore disponible sur le marché français. Elle existe aux États-Unis depuis près d'un an. Le *Kindle* est un lecteur de fichiers numériques mobile qui peut, par un système wi-fi, télécharger des ouvrages à distance sans être nécessairement relié à un ordinateur...

Jean DIONIS DU SÉJOUR

... et qui peut contenir 400 ou 500 livres.

Xavier GARAMBOIS

Le *Kindle* stocke effectivement 500 ouvrages. Et il existe déjà aujourd'hui une offre de 170 000 ouvrages disponibles en langue anglaise sur le *Kindle*. Nous pourrions effectivement envisager une démonstration du produit.

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Cela nous permettrait en effet de mieux discerner les enjeux. À mon avis, cela viendra plus vite que nous le croyons. Cela va nous percuter directement, car ensuite, il y a la question de la dissociation du contenant et du

¹ Bruno Patino, *Le Devenir numérique de l'édition : du livre objet au livre droit*, Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication, La Documentation française, 2008.

contenu. La loi sur le prix unique intervient après l'étape de l'édition et de l'impression. Dans le cas des livres électroniques, on transfère directement le fichier auteur et on supprime donc quelque part ces deux étapes de l'édition et de l'impression.

Olivier NORA

Pas du tout !

Jean DIONIS DU SÉJOUR

Oui, vous avez raison, je me suis mal exprimé. Mais il y a tout de même une phase essentielle qui disparaît : l'impression. On n'est plus du tout sur le même support. C'est important de l'anticiper.

Hervé GAYMARD

J'écoute avec beaucoup d'humilité ces sujets passionnants qui donnent un peu le vertige. C'est effectivement un problème à prendre à bras le corps.

Je raisonne peut-être de manière très rustique, mais il me semble qu'on peut envisager deux usages très différents du numérique, qui renvoient eux-mêmes à des problématiques très différentes.

Un premier usage consiste à pouvoir lire, *via* le *Kindle* ou un autre moyen, une œuvre qui a sa cohérence et sa continuité, de la même manière finalement qu'on lirait un livre papier, sauf qu'il s'agit d'un écran numérique et qu'on l'a téléchargé par wi-fi au lieu de l'acheter dans une librairie.

Une deuxième manière d'utiliser ce support consiste, avec les mêmes procédés techniques, non plus à lire l'œuvre dans sa cohérence et dans sa globalité, mais d'en user tout ou partie. Ce n'est plus dans ce cas un roman ou un livre d'histoire qu'on lit. On va chercher des extraits ou des parties de l'œuvre. On fait usage d'une partie de l'œuvre plutôt que de l'œuvre elle-même. Or, cela pose la question de la gestion des droits d'auteur et de la rémunération des auteurs.

Serge EYROLLES

C'est la question centrale.

Francis ESMENARD

Les extraits, cela existe aussi dans les livres de lecture. Nous vendons des extraits pour les livres scolaires.

Hervé GAYMARD

Mais cela est-il contrôlable sur l'internet ?

Olivier NORA

Il existe des verrous.

Francis ESMENARD

Il y a des extraits gratuits, pour attirer le lecteur et lui permettre de tester, et des parties qui sont payantes.

Marie-Pierre SANGOUARD

Une autre question qui se pose, pour la rémunération des auteurs, est celle des offres commerciales qui seraient des abonnements, des "packages". Pour l'utilisation des extraits, la situation est la même en ligne qu'avec le livre papier.

Alain ABSIRE

Les anthologies et les extraits sur les livres scolaires n'ont pas grand-chose à voir avec les enjeux du numérique. Il s'agit de problèmes d'accords, d'acceptations et de contrôles. Permettez-moi donc de ne pas être tout à fait de votre avis. Je crois notamment que les auteurs sont aussi touchés au niveau du droit moral. C'est surtout là qu'est le problème. Que devient une œuvre lorsqu'elle est lue par fragments ? Dans quel environnement ? Dans quel ordre ? On peut tout faire dire et son contraire à un extrait. C'est pourquoi la nécessité d'un contrôle s'avère absolu et c'est là que les choses deviennent très compliquées.

Olivier NORA

Il y a une dizaine d'années, les Américains étaient venus consulter la SACEM, en France, parce qu'ils raisonnaient en termes de temps de tirage sur les lignes numériques. Ils ont abandonné cette piste, mais ce sont donc des questions qui se posent depuis longtemps.

Serge EYROLLES

Quand on parle de numériser les livres et de rémunérer les auteurs, cela devient très compliqué pour certains types d'ouvrages qui font intervenir des illustrateurs, des photographes, des graphistes, des traducteurs... C'est pour cette raison que nous devons réfléchir aux contrats des auteurs, dans ces nouveaux modèles économiques. Actuellement, le seul modèle que nous connaissons, c'est *Gallica 2* et la plate-forme d'ouvrages de la BnF, qui rassemble 11 000 titres et qui renvoie vers des diffuseurs. On ne connaît pas encore à ce jour le chiffre d'affaires généré par cette plate-forme.

Benoît YVERT

Pour *Gallica 2*, nous serons en mesure d'indiquer une fourchette lors du prochain Salon du livre, après que nous ayons pu effectuer quelques vérifications.

Serge EYROLLES

Il ne faut pas non plus se faire trop d'illusions. Le marché n'existe pas encore. Sur *Gallica 2*, il y a actuellement 100 000 titres du domaine public et seulement 11 000 titres sous droits. Nous souhaiterions passer rapidement à 50 000 pour ces derniers.

Benoît YVERT

Le projet *Gallica 2* trouve son origine dans une décision très politique, qui souhaite voir se rapprocher le monde des bibliothèques et celui de l'édition, dans le plus strict respect des droits des auteurs. Une commission expérimentale, placée sous la direction de Serge Eyrolles, a été mise en place pour trois ans. Elle réunit trois représentants de la BnF, trois hauts fonctionnaires dont la nomination revient au Directeur du livre, ainsi que trois éditeurs nommés sur proposition du Président de la commission. Cela illustre parfaitement le fait que notre politique numérique se construit dans un dialogue constant avec les éditeurs.

C'est une expérience qui est placée sous le signe de l'humilité. Nous avons débuté avec un budget relativement faible et sur des domaines restreints. La BnF envisage de pouvoir numériser à terme 100 000 livres, mais ce sera probablement plutôt aux alentours de 50 000. Pour le moment, comme l'a dit le Président Serge Eyrolles, 11 000 titres ont fait l'objet d'une labellisation par la Commission Politique numérique. Il est évident que c'est une expérimentation qui a vocation à être étendue comme un miroir technique, légal et juridique. Elle va permettre, pendant quelques années encore, d'ajuster, dans un dialogue public-privé et sous le contrôle de l'État, les différents modèles possibles. Cette expérimentation n'est pas exclusive, mais c'est une piste qui pourrait devenir féconde si toutefois elle reste finançable. Ce projet constitue la meilleure contribution française possible à la définition d'une politique européenne numérique.

Olivier NORA

Et comment se situe le reste de l'Europe par rapport à la France en ce domaine ?

Benoît YVERT

Selon les derniers développements, un projet de bibliothèque numérique européenne devrait être lancé. Ce sera en fait un dispositif multisupports et multicritères en différentes langues, qui réunira notamment les archives audiovisuelles.

Hervé GAYMARD

Y a-t-il d'autres observations ou contributions, au-delà de ces échanges ? Nous sommes très demandeurs de contributions écrites, si vous en avez, sur l'ensemble de ces sujets.

Antoine GALLIMARD

En tant que Président de l'Association pour le développement de la librairie de création (ADELC), je voudrais attirer votre attention sur le fait qu'il y a quelques années, nous avons bénéficié, dans le cadre de la loi sur le droit de prêt, de la mise en place d'un système qui aide beaucoup les libraires, à savoir le plafonnement des remises aux collectivités. À l'époque, nous avons demandé à ce que le plafonnement ne s'applique pas aux

ouvrages scolaires. Ce qui fait qu'aujourd'hui, une grande partie de l'activité de vente aux collectivités échappe à la librairie.

Guillaume HUSSON

Il y a deux principaux marchés pour les ventes aux collectivités : l'édition scolaire et les bibliothèques. La vente de livres scolaires n'est effectivement pas encadrée. En ce qui concerne les bibliothèques, la loi de 2003 a étendu le principe de prix de vente unique aux acquisitions des bibliothèques. Toutefois, nous assistons aujourd'hui à des dérives sur les marchés aux bibliothèques, qui font que ces derniers échappent aussi de plus en plus souvent aux librairies, comme ce fut le cas récemment à Paris.

Or, les ventes aux collectivités génèrent pour la librairie un chiffre d'affaires qui lui permet d'amener la présence d'autres livres dans son assortiment et de participer plus facilement à l'animation culturelle des villes. Ce manque à gagner sur les marchés a donc des répercussions économiques et culturelles importantes.

Hervé GAYMARD

Très bien, il me reste à vous remercier.

Sabine WESPIESER

P-DG de Sabine Wespieser éditeur

8 octobre 2008

Hervé GAYMARD

Je remercie Sabine Wespieser d'avoir bien voulu répondre à notre invitation. Cette Commission a pour mission de réfléchir au livre comme acte de création s'inscrivant dans une chaîne économique. Elle travaille sur trois axes : le bilan de la loi sur le prix unique, du point de vue des éditeurs, des libraires, des lecteurs et de toute la chaîne du livre ; les sujets technico-économiques qui se posent actuellement au secteur du livre (prix du port, délais de paiement...) ; et, enfin, l'avenir du livre par rapport aux enjeux du numérique.

Ce que nous aimerions entendre de votre part c'est la façon dont vous voyez les choses, depuis votre maison d'édition.

Sabine WESPIESER

Je me propose de dire deux mots sur le parcours de cette maison d'édition qui n'existerait pas sans la loi sur le prix unique du livre. Je vais essayer de le démontrer avec un cas concret, qui est celui d'un livre que j'ai publié l'année dernière : *Le Canapé rouge* de Michèle Lesbre.

Les statuts de cette maison d'édition ont été déposés le 11 septembre 2001. Les premiers livres ont paru à la rentrée 2002. C'est une maison que j'ai créée avec mon mari. C'est donc une maison totalement indépendante et qui a deux actionnaires. Mon parcours personnel m'y a amenée de manière presque naturelle. J'ai été professeur de Lettres classiques, puis j'ai souhaité me diriger vers un secteur où j'aurais un rapport plus vif avec la création contemporaine. J'ai travaillé pendant quinze ans chez Actes Sud et j'ai fait une année de transition au sein du groupe Flammarion avant de créer ma propre maison d'édition. J'avais très envie, depuis fort longtemps, de me confronter au métier de *publisher* – les anglo-saxons ont deux termes pour dire « éditeur » : ils disent *editor*, pour la personne garante du texte, qui réalise le travail éditorial, et *publisher*, pour le directeur de la maison d'édition, garant, lui, de toute la chaîne du livre.

Pour mon expérience personnelle aussi bien que pour les auteurs que j'avais envie de défendre, il me paraissait essentiel de prendre en compte le fait que l'édition est à la fois une aventure culturelle, mais aussi une aventure économique. Quand on se retrouve à la tête d'une entreprise, aussi petite soit-elle, c'est évidemment une donnée à laquelle on ne peut pas échapper.

Je publie, dans ma maison, de la littérature générale, française et étrangère, ce que les anglo-saxons appellent *high level literary fiction*. Au moment où j'ai créé cette maison, j'avais déjà en portefeuille quelques auteurs que j'avais publiés chez Actes Sud et qui m'ont fait confiance en me suivant. Il était évidemment hors de question de leur proposer une aventure artisanale en leur disant que leurs livres ne seraient plus diffusés que dans une centaine de librairies. J'ai donc essayé de reproduire le modèle d'une grande maison d'édition, avec un mode de travail artisanal quant au choix éditorial et à la structure, qui est constituée d'une petite équipe. J'ai, à ce jour, deux salariés et demi : deux temps-pleins et un mi-temps. Nous sommes donc quatre, mais nous travaillons naturellement aussi avec des intervenants extérieurs : des correcteurs, des imprimeurs, un cabinet d'expertise comptable... J'ai souhaité avoir une diffusion et une distribution dignes de ce nom. Aussi, j'ai passé un contrat avec le groupe Gallimard. C'est le CDE qui nous diffuse et la Sodis qui nous distribue. Je publie dix livres par an – c'est-à-dire très peu –, avec le désir de pouvoir m'occuper de chacun d'eux et de pousser chacun d'eux aussi loin qu'il nous est possible de le faire. Cela ne veut pas dire que chacun de mes livres est un *best-seller*, loin de là. Sur le plan éditorial, j'ai soixante-dix titres au catalogue et une quarantaine d'auteurs. Le chiffre d'affaires de la maison pour 2006-2007 était d'environ deux millions d'euros. Un de nos livres a obtenu le Prix Femina étranger en 2006 : *L'Histoire de Chicago* May de Nuala O'Faolain. *Terre des oublis* de Duong Thu Huong a quant à lui obtenu le Grand Prix des lectrices Elle. Sur le plan économique, la production de notre maison représente 20 % de l'activité de mon imprimeur. C'est un petit imprimeur : l'imprimerie Paillart, à Abbeville. Nous contribuons donc à nourrir les vingt salariés de cette imprimerie.

Mais cette aventure n'aurait jamais été possible sans le soutien des libraires et en particulier de la librairie de création, où il est possible d'initier une chaîne de conviction et, de manière presque personnelle, de convaincre chaque libraire de la pertinence d'un livre et d'obtenir qu'il le prenne lui-même en charge.

Pour vous donner un contre-exemple pris sur le marché américain : une maison de la taille de la mienne aux États-Unis, c'est une *non-profit literary press*. Ce sont des associations à but non lucratif, soutenues par des fondations. L'enjeu économique est totalement écarté pour une raison simple : il n'y a pas de loi sur le prix unique aux États-Unis, donc pas de libraires qui servent de relais.

Ce travail, que je fais auprès des libraires, c'est un travail auquel je suis venue naturellement. Quand on lance un auteur totalement inconnu dans une maison qui l'est tout autant et que l'on n'a pas les moyens de développer des budgets publicitaires considérables, il y a deux bras armés sur lesquels on peut s'appuyer : la presse et la librairie. Depuis vingt ans que je fais ce métier, les résultats obtenus en termes de ventes après un bon article de presse sont de plus en plus aléatoires. Il y a vingt ans, nous avions Bernard Pivot. Les livres présentés se vendaient automatiquement dès le lendemain. Aujourd'hui, c'est bien moins sûr. La seule solution, pour moi, était de me tourner vers la librairie, ce à quoi j'étais habituée chez Actes Sud : c'est une maison qui a toujours beaucoup travaillé dans ce sens.

Pour chaque livre que je publie, j'envoie autant d'ouvrages en service de presse – c'est-à-dire d'exemplaires gratuits – aux libraires qu'aux journalistes, voire plus aux libraires. Je me déplace énormément, je vais voir les librairies, les libraires sur leur lieu de travail. J'organise tous les printemps – mais tous les éditeurs le font désormais – une tournée dans les villes principales, pour présenter ma rentrée littéraire. Je mets les auteurs à contribution. Je leur envoie des documents, de l'information régulière, des présentations des livres, des affichettes. Il y a un vrai travail qui est réalisé à leur égard, ce qui a permis à un auteur comme Michèle Lesbre de vendre, l'année dernière, 30 000 exemplaires de son roman intitulé *Le Canapé rouge*.

Michèle Lesbre est un auteur que j'avais publié chez Actes Sud et qui a rejoint mon catalogue dès le début. J'ai publié avec elle deux premiers livres en 2003 et en 2004, avec des résultats modestes. En 2005, je reçois un manuscrit, *La Petite trotteuse*, et je me dis que ce livre a un vrai potentiel, que l'écrivain est arrivé au sommet de sa maturité et que c'est le moment d'essayer de transformer l'essai. Je mets en œuvre les moyens qui sont les miens, presque des moyens de commerce de proximité ! Au départ, ce sont toujours les représentants, avec lesquels je travaille de manière très étroite. Les représentants présentent beaucoup de catalogues en librairie. Il s'agit donc de payer de sa personne, d'essayer de convaincre les libraires presque un à un de prendre en charge eux-mêmes le livre, de lui donner un écho et de devenir eux-mêmes une caisse de résonance. C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le *buzz*. Il s'agit tout simplement de créer une notoriété. Je publie seulement *La Petite trotteuse* à la rentrée 2005 – en général, je publie trois livres à chaque rentrée littéraire, c'est une période très favorable à la réception des ouvrages. Les libraires jouent le jeu. On arrive à un peu plus de 13 000 exemplaires vendus. Il obtient le Prix des librairies Initiales, qui est un réseau de librairies indépendantes qui soutiennent beaucoup ma maison. On arrive ensuite au deuxième livre de cet auteur : *Le Canapé rouge*. J'ai trouvé intéressant de faire une étude chiffrée, que je tiens à votre disposition. J'ai regardé ce qui s'est passé à Paris, Bordeaux, Montpellier, Nantes, Toulouse et dans les enseignes Relay, Amazon et, pour chacune de ces villes, j'ai étudié les différences entre les librairies indépendantes d'un côté et les Fnac et Virgin de l'autre. Le livre de Michèle Lesbre, *Le Canapé rouge*, paru au dernier office d'août, est tiré à 8 000 exemplaires. Les représentants jouent le jeu, les libraires aussi. Les 8 000 exemplaires sont mis en place dans ce que j'appelle les « librairies avec libraires », c'est-à-dire celles où il y a des êtres humains capables de s'enthousiasmer pour un texte.

La mise en place montre que c'est essentiellement la librairie indépendante qui soutient ce livre et lui permet d'exister. Un exemple intéressant et encourageant : une très jeune librairie, *Le comptoir des mots*, dans le XX^e arrondissement de Paris, en met trente exemplaires en place, alors que les Fnac n'en mettent que quinze ou vingt. Dès la fin du mois d'août, *Le Nouvel observateur* annonce le Coup de cœur des libraires indépendants : c'est *Le Canapé rouge*. Michèle Lesbre fait l'objet d'un portrait élogieux dans *Le Monde*. Le réassort se poursuit, essentiellement en librairies indépendantes, mais aussi dans les Fnac, et notamment à la Fnac Montparnasse, où il y a une équipe de libraires convaincus. Le livre existe grâce à cette amplification du son et grâce à ces réassorts.

Arrive le mois d'octobre. Les articles de presse sont élogieux. Michèle Lesbre se déplace beaucoup en librairie ; elle va voir des libraires deux à trois fois par semaine. Elle se retrouve sur la troisième liste du Goncourt. Les libraires qui connaissent le profil de l'auteur, qui savent quel est son potentiel, qui ont déjà pratiquement vendu ce qu'ils pouvaient vendre à leur clientèle ne s'énervent pas, restent très calmes. En revanche Amazon et Relay font des réassorts considérables : 700 pour Amazon et 500 pour Relay. Ces commandes sont passées pour anticiper, au cas où elle recevrait le Prix Goncourt. Le prix est annoncé. Elle ne l'a pas. Tous les livres commandés par ces deux enseignes sont retournés aux distributeurs.

Ce que je veux illustrer avec cet exemple, c'est que le livre s'est vendu à 30 000 exemplaires, dont 70 % dans les librairies indépendantes. Celles qui ont commencé à jouer leur rôle avec *La Petite trotteuse*, qui l'ont pris en charge et m'ont soulagée d'un poids, ont continué de le faire avec *Le Canapé rouge*. Ces libraires sont capables de partager la prise de risque avec l'éditeur.

Revenons à la librairie dont je parlais à l'instant : *Le Comptoir des mots*. Il s'agit d'une librairie qui, avec 120 m² de surface commerciale, a vendu autant d'exemplaires du *Canapé rouge* que la Fnac des Halles à Paris, qui est la plus grande librairie de France. C'est l'illustration que la diversité du tissu des libraires permet d'imposer un auteur à la voix singulière, sur lequel personne n'aurait parié, parce que Michèle Lesbre n'est pas un auteur qui écrit des sagas, ou qui écrit selon des recettes et des méthodes. Or, la librairie lui a permis de s'imposer dans le temps. Il est absolument vital pour les maisons d'édition de la taille de la mienne et pour des auteurs comme Michèle Lesbre que la librairie puisse continuer à prendre en charge leurs livres.

Pour conclure, je souhaiterais vous exposer un contre-exemple assez triste, qui est celui d'un auteur auquel je tiens beaucoup : Nuala O'Faolain. Nuala O'Faolain est morte en mai 2008, avec le chagrin de voir que son dernier livre avait été refusé aux États-Unis et en Irlande qui était son pays d'origine. Ce livre, *Best love Rosie*, que j'ai publié à l'office du 25 août 2008, s'est déjà vendu à 18 000 exemplaires, ce qui n'est pas tout à fait insignifiant. Nuala O'Faolain a un parcours particulier, qui est celui de beaucoup d'auteurs anglo-saxons. Elle a connu un succès phénoménal avec ses deux premiers livres, qui ont figuré sur la liste des best-sellers du *New York Times* pendant des semaines... Comme Nuala O'Faolain était un vrai écrivain, quelqu'un qui prenait des risques et qui n'a pas eu envie de reproduire les recettes de son succès, elle a écrit un livre, *L'Histoire de Chicago May*, qui a eu le prix Femina étranger et s'est vendu en France à 30 000 exemplaires. Il s'est en revanche moins bien vendu aux États-Unis et en Irlande. Son éditeur, recevant *Best love Rosie*, son dernier manuscrit, a anticipé la réaction des responsables des chaînes de librairies – aux États-Unis, en Irlande et dans d'autres pays, il n'y a pas de prix unique – en se disant que cet auteur n'était plus rentable, qu'il ne vendait plus assez de livres, et, par conséquent, il a refusé de le publier.

Quand je suis allée à Dublin, à ses funérailles, je suis rentrée dans la librairie qui se trouve en face de Trinity College. Il n'y avait en rayon que cinquante ou soixante-dix références – très peu en tous cas –, et sur des piles toutes identiques, tenant lieu de décoration, se trouvaient des panneaux affichant « - 60 % », « - 70 % ». Je crois que c'est à cette vision sinistre qu'il nous faut absolument échapper.

Marie-Pierre SANGOUARD

Dans les magasins Fnac et Virgin, il y a également de vrais libraires, capables de s'enthousiasmer pour des livres qui n'ont pas forcément un potentiel de 50 000 exemplaires.

Sabine WESPIESER

Absolument. La Fnac Montparnasse en est l'exemple. C'est la raison pour laquelle j'ai établi une distinction entre ce que j'ai appelé les « librairies avec libraires » et les autres.

Marie-Pierre SANGOUARD

Il y a une vraie difficulté à convaincre un nombre suffisamment important de prescripteurs de la qualité d'un ouvrage, et c'est un travail que l'on ne peut malheureusement pas faire sur tous les livres.

Henri CAUSSE

En effet, chaque libraire travaille aussi selon ses goûts. Mais plus le réseau de librairies est dense, plus un livre aura de chance de trouver son public.

L'exemple de Nuala O'Faolain est intéressant. Il montre bien que la loi sur le prix unique a permis de maintenir une édition de création, qui a pu rendre disponible, en langue française, un ouvrage qui n'existera pas dans sa langue d'origine.

Xavier GARAMBOIS

La librairie, on l'a bien compris, joue un rôle fondamental dans la phase de découverte. Mais une fois passée cette période d'impulsion, comment vos ouvrages s'installent-ils dans la durée ? Comment un livre passe-t-il concrètement du statut de nouveauté à celui d'ouvrage de fonds, et ce, dans les librairies traditionnelles comme dans la distribution en général ?

Sabine WESPIESER

Dans mon catalogue, je constate que les ouvrages de fonds qui circulent le plus sont des ouvrages qui sont passés en format poche. Il se trouve qu'il y a des livres pour lesquels la segmentation du marché est tout à fait possible. *Terre des oublis* de Duong Thu Huong, qui est ma meilleure vente à ce jour (60 000 exemplaires vendus pour une mise en place de 3 500 – ce qui montre bien qu'un certain nombre de libraires s'en sont emparés !) fait une belle carrière en livre de poche. C'est la même chose pour Nuala O'Faolain et Michèle Lesbre. Mais, en effet, pour répondre honnêtement à votre question, il y a des livres de mon fonds qui tournent à un ou dix par an. C'est évident.

Xavier GARAMBOIS

Constatez-vous, chez les libraires, la même passion pour ces ouvrages de fonds ?

Sabine WESPIESER

Cela dépend des libraires. C'est pour cela que la diversité des libraires est très importante. Certains titres de mon fonds, en effet, ne sont plus très visibles en librairie pour le grand public, mais grâce à quelques libraires, ces livres poursuivent une vie souterraine. C'est la raison pour laquelle j'ai à cœur de ne pas avoir de livre épuisé dans mon catalogue.

Marie-Pierre SANGOUARD

Internet joue également un rôle important dans la diffusion du fonds. Il permet de pérenniser beaucoup d'ouvrages dont les libraires ne peuvent plus supporter le coût du stockage. Certains ont une rotation de 0,2 par an, c'est à dire qu'il s'en vend un exemplaire tous les cinq ans en moyenne. Ces livres peuvent trouver un dernier débouché grâce à la vente par internet...

Sabine WESPIESER

À condition qu'ils soient mis en avant. Amazon est capable de satisfaire des demandes concernant des ouvrages parfois difficiles à trouver. La vente en ligne représente pour moi un débouché important et Amazon est mon premier client (comme il l'est pour nombre d'éditeurs indépendants). Il permet d'amplifier un succès et de contribuer à une large diffusion. On a besoin de tout le monde.

Marie-Pierre SANGOUARD

Il y a également le poche, qui permet de pérenniser beaucoup d'ouvrages.

Guillaume HUSSON

Tous les circuits jouent en effet un rôle. Une étude réalisée par l'institut GfK à l'occasion de la remise du dernier prix du Livre Inter a analysé les ventes des ouvrages sélectionnés par le jury de ce prix dans les différents circuits de distribution. Cette étude arrivait à la conclusion que la librairie indépendante représentait, dans la phase de lancement et de découverte des ouvrages, entre 56 et 80 % des ventes. J'avais ensuite demandé à cet institut de sondage de réaliser la même étude, mais cette fois sur des ouvrages publiés par ces mêmes auteurs, six ou sept ans plus tôt. À une ou deux exceptions près, la part des ouvrages vendus en librairie était plus importante que celle vendue sur internet. Cela prouve que la librairie joue un rôle pour faire découvrir des ouvrages, mais aussi pour assurer sur le long terme, une fois le succès passé, la permanence de l'exposition de ces livres au public. Ces livres ne sont pas tous disponibles dans toutes les librairies. C'est la diversité des points de vente qui permet que nous puissions les trouver globalement sur l'ensemble du territoire.

Xavier GARAMBOIS

À partir de quel moment avez-vous pris la décision de passer vos ouvrages en édition de poche ? Comment s'est prise cette décision ?

Sabine WESPIESER

J'avais longtemps réfléchi à la possibilité de créer une collection de semi-poche, comme l'ont fait beaucoup de jeunes éditeurs : Viviane Hamy, Liana Levi, Phébus... J'avais d'ailleurs précédemment travaillé dans le secteur du livre de poche, notamment en tant que directrice de la collection Babel chez Actes Sud. Mais au moment où nous avons créé les Editions Sabine Wespieser, nous ne publions que dix livres par an environ. Créer une collection de poche qui n'aurait accueilli que trois livres par an, cela n'était pas possible.

Et finalement, si certains de nos ouvrages sont passés en collection de poche, c'est parce qu'une maison éditant des livres de poche s'est intéressée à certains titres de notre catalogue et nous en a fait la demande. Cela

nous a aidé à consolider notre trésorerie. Cela a également permis d'élargir le public de l'auteur concerné. Nuala O'Faolain et Michèle Lesbre, qui sont passées en poche, ont certainement atteint un public plus large que ce qu'elles auraient pu atteindre si j'avais créé ma propre collection de semi-poche, ou si j'en étais restée au grand format, dont le prix se situe dans la fourchette haute du marché. J'ai à cœur de faire des livres qui, matériellement parlant, soient et de belle qualité, et dans un format qui fasse sens. Un livre n'est pas un objet jetable.

Olivier NORA

Sabine Wespieser a mis le doigt sur quelque chose dont nous n'avons pas encore parlé, à savoir la comparaison avec le système anglo-saxon et américain en particulier. Lorsque j'étais directeur du Bureau du livre français à New-York, j'ai pu constater que dans un certain nombre de groupes d'édition, les éditeurs n'étaient plus en contact direct avec les représentants chargés de prospecter les librairies, mais avec des *marketeurs*, qui répercutaient ensuite l'information aux représentants. Cela avait été instauré afin d'éviter que les éditeurs ne faussent le jugement des commerciaux par leur présentation des ouvrages. Si les *marketeurs* estimaient que la présentation des éditeurs n'était pas vendeuse, ils réécrivaient l'argumentaire avant de le présenter aux représentants. Le problème, c'est qu'on arrivait à des distorsions du discours assez considérables et que la description portée au catalogue de l'éditeur n'avait parfois plus rien à voir avec le contenu réel du livre !

En France, nous sommes au contraire dans une édition de prototypes et sur un marché de l'offre. Les États-Unis, eux, ont basculé dans une édition de la demande et de l'anticipation présumée de la demande. Et cela n'est pas le fait des libraires, mais bien de l'idée que se fait de la librairie le directeur commercial d'une maison d'édition. On voit bien que, au-delà des sujets déjà abordés sur le maillage serré de la librairie ou sur le fait que nous ayons la dentelle de librairies la plus fine au monde, on voit bien comment, si l'on perdait ces points de vente, toute une part de la production n'aurait plus la possibilité d'exister, parce qu'elle ne serait plus prise en charge par les acteurs résiduels. On voit bien comment, même chez les éditeurs, on assisterait, au plan éditorial, à une forme d'autocensure.

Hervé GAYMARD

Je souhaiterais poser une question aux vendeurs de livres en ligne. Lorsque vous indiquez, pour un titre donné, que les lecteurs ayant acheté ce livre ont aussi aimé tel autre livre, ou bien lorsque nous recevons par exemple un message publicitaire pour un livre, précisément parce que nous avons acheté tel autre livre, est-ce une démarche purement intuitive, ou programmée ? Et cette mise en avant de certains ouvrages fait-elle l'objet d'un accord commercial avec les éditeurs ? Enfin, ces messages d'appel ont-ils un effet d'impulsion ressenti en termes de vente ?

Xavier GARAMBOIS

Les messages personnalisés du type « Si vous aimez ce livre, vous aimerez peut-être celui-là » sont générés automatiquement par un système qui les construit à partir du comportement réel des internautes visitant notre site. Ce sont des recoupements de centres d'intérêts, de cercles de visites et de comportements d'achats, qui aboutissent à une recommandation pertinente. Car les internautes ne font pas qu'acheter des livres sur notre site, ils y viennent également pour se renseigner sur des ouvrages.

En ce qui nous concerne, les zones de recommandation ou les messages de personnalisation ne sont absolument pas soumis aux demandes des éditeurs ou aux demandes de nos équipes. On laisse simplement faire le système.

En revanche, cela ne nous empêche pas par ailleurs de contracter des accords commerciaux avec les éditeurs pour une mise en avant de certains titres à l'occasion d'une sortie, ou du lancement d'une collection.

Marie-Pierre SANGOUARD

Notre site permet également de recueillir les avis des internautes sur les ouvrages, après modération de leur contenu naturellement, pour éviter des propos choquants. Mais tous les avis sont publiés. Une chronique écrite par un libraire apporte une valeur importante au livre et cela se concrétise par des ventes supplémentaires.

Hervé GAYMARD

Lorsque vous avez décidé de créer votre maison d'édition, il vous a fallu un peu d'argent pour démarrer. Avez-vous eu un soutien des banques ?

Sabine WESPIESER

J'ai utilisé mes fonds propres.

Hervé GAYMARD

Vous publiez des textes de grande qualité et vos livres sont de très beaux objets, avec une ergonomie particulière, un choix reconnaissable de caractères et de couleurs. Lorsque vous avez fondé votre maison, aviez-vous déjà tout cela en tête? Quel est votre secret de fabrication ?

Sabine WESPIESER

J'avais en tête une histoire de l'édition, à l'intérieur de laquelle j'avais le désir de m'inscrire. Mes modèles, c'étaient la collection Blanche de Gallimard, et la Bleue des Editions de Minuit. J'avais travaillé quinze ans chez Actes Sud et je n'en pouvais plus d'avoir à faire des choix iconographiques pour les couvertures d'ouvrages. Pour moi, ce qui est important, c'est ce que l'on trouve dans le livre et non ce qui se trouve sur la couverture. Les couvertures supposées être attrayantes sont souvent des leurres qui ne disent rien des livres.

La première fois que j'ai proposé des maquettes au directeur du CDE pour des ouvrages de ma maison, il a éclaté de rire en disant : « *On voit que vous venez d'Actes Sud, vous avez fait le contraire mais dans le même esprit : un livre carré, un papier lisse...* ». Quand j'ai présenté la maquette aux représentants, ils ont fait un sourire poli, en me disant « *C'est un peu austère...* ». Lorsque je suis allée la première fois à Francfort, on m'a dit : « *It's nice, it's so french !* ». Bref, ce n'était pas vendable. Après un certain temps, quand je suis retournée voir les représentants pour leur présenter *Terre des oublis*, je leur ai demandé : « *Voulez-vous que nous ajoutions une demi-jquette, quelque chose de plus commercial* ». Ils m'ont répondu : « *Surtout pas ! Ton identité, c'est la typographie* ». La partie était gagnée. Il faut donner du temps au temps. Je n'ai jamais pensé que cette maison allait devenir une pépinière de *best-sellers*. Je me suis toujours appuyée sur un lectorat constant que nous pouvons atteindre grâce aux libraires.

Lorsque je fais de mauvaises ventes, je rappelle à ma mémoire l'anecdote rapportée par Léautaud dans son *Journal* selon laquelle, au Mercure de France, on sabrait le champagne pour 500 exemplaires vendus. Une maison comme la mienne, qui travaille dans le domaine de la création littéraire, ne doit compter que sur des cercles restreints de lecteurs. Après, s'il y a de beaux accidents, c'est formidable. La vente à 60 000 exemplaires de *Terre des oublis* m'a permis de faire de la trésorerie, et de compenser ainsi une moins bonne année sur l'exercice suivant. J'ai toujours joué sur la péréquation entre les livres et entre les années.

Aussi, j'ai décidé de ne pas céder à la loi de la demande et de l'anticipation en termes de ventes. En ce sens, j'ai plus appris sur ce point en un an chez Flammarion, où j'ai dirigé la collection *Librio*, qu'en quinze ans chez Actes Sud. Ce sont deux modèles opposés. Dans le groupe *Librio*, il y a un éditeur pour cinq personnes au marketing, lesquelles sont très frileuses à l'idée de défendre quelque chose qui est inconnu, et dont les études de marché ont fait ressortir que le public ne s'y intéressait pas. Il y a, dans le livre commercial, une fâcheuse tendance à prendre le lecteur pour un imbécile. Je crois que le lecteur est quelqu'un dont on doit forcer le goût et qui, à un moment donné, ira vers la nouveauté.

Marie-Pierre SANGOUARD

La contrainte de *Librio*, c'est le prix de vente. Avec un prix de vente qui était à l'époque de dix francs, on ne pouvait malheureusement pas tout faire. En l'espèce, la contrainte économique jouait à plein.

Sabine WESPIESER

Il n'en reste pas moins que j'étais tout de même parvenue à publier, contre l'avis de tous, un livre intitulé *L'enseignement mis à mort* écrit par un jeune philosophe nommé Adrien Barrot. Ce livre était un pamphlet contre la réforme de Claude Allègre. Tout le monde m'avait prédit le pire, et pourtant, nous en avons vendu 30 000 exemplaires, ce qui est certes peu pour la collection *Librio*, mais tout de même, le livre a eu un retentissement étonnant.

Marie-Pierre SANGOUARD

Publier sous la contrainte d'enjeux économiques permet cependant d'être plus vigilant et d'éviter de se laisser aller à des tirages irraisonnables qui nous conduisent le plus souvent à des lendemains qui déchantent.

Henri CAUSSE

L'avantage de la collection *Librio*, c'est qu'elle permet de rendre accessible au plus grand nombre les textes classiques ou les philosophes grecs. Toutefois, cette collection atteint ses limites dès que l'on aborde la création. Ce n'est pas une collection faite pour accueillir des textes lors de leur première parution.

Dans les années 1970, la Fnac criait déjà à qui veut l'entendre – et en toute bonne foi d'ailleurs – qu'en baissant le prix du livre, on permettrait à la classe ouvrière d'accéder à la lecture. C'est une belle idée, que Gaston Gallimard, avant-guerre, développait déjà, et que l'on entend aujourd'hui encore.

Quant aux livres que publie Sabine Wespieser, on les aime ou on ne les aime pas, c'est ainsi...

Marie-Pierre SANGOUARD

Mais les Éditions Sabine Wespieser connaissent un vrai succès marketing !

Sabine WESPIESER

Cela me fait plaisir de vous l'entendre dire. Je crois d'ailleurs que les exemples de succès marketing qui sont donnés aux étudiants suivant la formation aux métiers de l'édition à l'Université de Paris XIII-Villetaneuse sont ceux d'Actes Sud et du Serpent à Plumes. Or, ce sont précisément des éditeurs qui n'avaient pas eu l'intention de faire du marketing.

Marie-Pierre SANGOUARD

Vous avez su vous créer un vrai positionnement et vous êtes parvenue à vous y tenir sans en dévier, c'est remarquable.

Henri CAUSSE

Elle changera le jour où l'un de ses livres obtiendra le Prix Goncourt...

Sabine WESPIESER

Mon modèle, ce sont les Éditions du Minuit, qui n'ont pas changé depuis quarante ans !

Hervé GAYMARD

Combien de livres publiez-vous chaque année ?

Sabine WESPIESER

Dix. Au début, nous en publions treize, parce que mon diffuseur m'avait demandé d'en faire un peu plus afin d'exister en librairie. Dix par an, c'est déjà beaucoup pour pouvoir s'en occuper correctement. Dix par an, cela veut dire dix de plus chaque année. Aujourd'hui, je m'occupe en effet de quarante auteurs. Et je refuse de déléguer le métier éditorial. C'est la raison pour laquelle la taille de la maison ne va pas grandir. Je pense qu'une maison d'édition indépendante de petite taille exprime le goût d'un éditeur. Dans les grandes maisons, il y a également, c'est vrai, des collections qui sont le reflet du goût d'un éditeur. Je crois que c'est cette cohérence, ainsi rendue possible, qui fait que certaines personnes aiment mes livres et d'autres non. Ce qui me fait le plus plaisir, lorsqu'une fois par an, je rencontre les "vrais lecteurs" au Salon du Livre, c'est qu'on me dise : « *J'achète tous les livres de votre maison d'édition, parce que je perçois un fil rouge entre eux* » ; fil rouge que je suis d'ailleurs moi-même incapable de définir. Un éditeur est incapable de définir sa ligne éditoriale. Les éditeurs sont des gens mégalomaniques et, de façon immodeste, c'est mon goût personnel qui constitue ce fil rouge.

Hervé GAYMARD

Ne publierez-vous jamais autre chose que de la littérature ?

Sabine WESPIESER

Je ne sais pas faire autre chose. Je ne vais pas m'amuser à faire des livres pour enfants, de la bande dessinée, des essais... Cela restera dans le champ fictionnel ; dans le champ de l'écriture en tout cas.

C'est une compétence que de publier des essais. Je n'ai pas l'intention de surproduire. Je crois qu'en restant petit, on peut s'offrir le luxe de ne pas surproduire. J'ai compris une des raisons de la surproduction la première fois où, en juin 2003, j'ai reçu mon état des comptes du CDE, mon diffuseur, qui était négatif. Je lui devais 6 000 euros. Si j'avais eu cinq salariés à payer et *a fortiori* cinquante, j'aurais anticipé ce déficit en publiant deux ou cinq livres par mois.

Je me souviens que chez Actes Sud, qui est une belle maison dont j'ai accompagné le développement, on me demandait de produire cent ouvrages par an dans la collection Babel. Or, je ne suis pas certaine que tous étaient nécessaires. C'étaient de beaux livres, et je ne les renie pas. Mais fallait-il vraiment rééditer des textes érotiques du XVIII^e siècle, qui existaient déjà dans bon nombre d'autres collections ? La surproduction est la conséquence d'une

logique implacable, qui émane du développement des maisons d'édition, et donc de la nécessité de produire plus pour payer les salaires. C'est aussi cela qui, aujourd'hui, m'incite à rester dans une logique très malthusienne.

Olivier NORA

Le développement de la structure de l'entreprise éditoriale n'est pas la seule raison de la nécessité de produire plus de livres. Viendra peut-être un jour où vous recevrez plus de dix manuscrits par an que vous aurez envie de publier. Ne serait-ce pas alors un crève-cœur absolu que de rejeter à la mer un poisson que vous viendriez de pêcher ?

Sabine WESPIESER

Je passe mon temps à dire « non ». Ce métier a été un apprentissage, parfois douloureux, du « non ». Il m'arrive de dire « non » à des choses que j'aurais publiées si j'avais une structure plus grande, ou si j'étais encore chez Actes Sud. Je m'y contrains néanmoins par respect pour les auteurs de mon catalogue, qui restent chez moi pour la raison précise que j'ai le temps de m'occuper d'eux.

Hervé GAYMARD

Merci beaucoup, Madame Wespieser, pour cette présentation tonique et rassurante.

Yannick POIRIER
P-DG de la librairie Tschann (Paris)

15 octobre 2008

Hervé GAYMARD

Nous remercions Yannick Poirier de la librairie Tschann d'avoir accepté de nous rencontrer.

Ce que nous aimerions savoir, c'est la manière dont, en tant que libraire, vous voyez les choses, en particulier en ce qui concerne la loi sur le prix unique du livre. Faut-il selon vous la maintenir en l'état, ou bien y aurait-il, de votre point de vue, des améliorations à y apporter ?

Je voudrais que l'on parle aussi d'un sujet d'actualité sur lequel nous sommes assez sensibilisés les uns et les autres, qui est la question des délais de paiement, dont la Loi de modernisation de l'économie prévoit qu'ils soient réduits à quarante-cinq jours. Je parle au nom de mes collègues, toutes sensibilités confondues : nous sommes tous d'accord pour dire qu'il faut modifier la loi en question.

J'aimerais aussi que vous nous expliquiez comment on gère une librairie comme la vôtre ; comment, notamment en termes de gestion des nouveautés et du fonds, trouver un équilibre ?

Yannick POIRIER

Je vais commencer par vous présenter la librairie Tschann en quelques mots. C'est une librairie ancienne, puisqu'elle a été fondée en 1927 à Montparnasse. Ce poids historique est important, parce que rien ne se fait chez Tschann sans le sentiment que ça s'est déjà fait, que le problème s'est déjà posé et que les solutions ont déjà été trouvées. Au fond, on a en nous une très grande sérénité et une très grande certitude, celle d'avoir traversé la crise de 1933, d'avoir traversé la guerre, d'avoir traversé deux procès et d'avoir traversé tant et tant de choses, que l'on se sent indéfectiblement attachés à notre métier et qu'on a la certitude qu'au-delà de toutes les agitations possibles et de tous les aléas de l'Histoire, être libraire est quelque chose de tellement essentiel, que l'on reste malgré tout très serein. En même temps, j'ai conscience des difficultés que présente la situation que nous connaissons aujourd'hui. Mais, ce sont celles du moment, et on en traversera d'autres. Nous en avons traversé de plus difficiles et nous nous en sommes toujours bien tirés.

J'ai préparé un petit point historique et j'ai travaillé sur des schémas que je vous fais passer. Le premier retrace l'évolution du résultat de la librairie Tschann depuis quarante ans. C'est assez intéressant de voir que sur les années qui précèdent l'apparition de la Fnac, le résultat est toujours très, très modeste. Pour vous donner une idée, il avoisine les 300 francs à l'époque, par rapport à un chiffre d'affaires qui était de 2 millions de francs dans les années 1968/1970. Puis arrive la première Fnac vendant du livre, qui s'installe à 300 mètres de la librairie, et ça a été un combat très important pour notre librairie, puisque passé l'effet de la nouveauté – c'est-à-dire l'année 1974/1975, qui a vu le résultat baisser considérablement – Tschann a riposté en termes de qualité, de conseil, d'organisation de soirées... Nous avons reçu beaucoup d'écrivains et nous nous sommes beaucoup manifestés dans le quartier. Cela nous a permis, cahin-caha, d'améliorer notre résultat dès l'année suivante. Mais ce fut une embellie de courte durée et le résultat a stagné, parce que Tschann se trouvait vraiment aux premières loges face à cette concurrence, que nous estimions alors déloyale, compte tenu du *discount* pratiqué par la Fnac. Marie-Madeline Tschann, avec Jérôme Lindon – qui était, de par l'amitié qu'elle avait pour Beckett, un partenaire très proche pour elle – ainsi qu'avec Mademoiselle Lavocat, une autre libraire, ont été un peu à l'origine de la loi à laquelle Jack Lang a donné son nom. Je me souviens qu'à l'époque, Monsieur Jacques Chirac avait dit : « *Élu, je ferai tout pour sauver le livre* », et que Monsieur Giscard d'Estaing avait fait une lettre très circonstanciée sur le sujet, affichant la même volonté de défendre la librairie. Monsieur Mitterrand, qui était client de la librairie Tschann, avait quant à lui exposé les raisons profondes de son attachement à l'idée d'une loi qui instaurerait le prix unique du livre. C'est vous dire qu'avec une unité absolue, Madame Tschann, Jérôme Lindon et Mademoiselle Lavocat avaient su créer un consensus sur l'idée qu'il fallait une loi cadre.

Donc, pour répondre à votre question, qui est de savoir s'il faut maintenir ou améliorer la loi Lang, je pense effectivement que oui, il faut changer cette loi, et je vous dirai tout à l'heure en quoi.

Structurellement, la loi sur le prix du livre a permis de sacraliser le livre et de maintenir le réseau de la librairie. Le schéma que je vous ai fait passer le montre : à partir de 1981, le résultat de la librairie sera toujours en augmentation. Et depuis que j'ai racheté cette librairie il y a dix ans, nous avons dégagé chaque année du profit. Nous en avons l'obligation, car nous dépendions d'une holding financière qui exigeait de nous des bénéfices.

Depuis un an, le résultat a baissé. La raison en est que, plutôt que de faire appel au crédit bancaire pour financer mes projets, je l'ai fait avec les fonds propres de la librairie, et avec l'aide de l'ADELC et du CNL. Etant une petite librairie, nous n'avons pas pour habitude de nous adresser aux banques ; les choses sont différentes pour de grosses librairies dont l'envergure économique est telle qu'elles ne peuvent pas se passer des banques.

En ce qui nous concerne, nous sommes une librairie de taille modeste, établie sur une surface commerciale de 100 m². Nous proposons 30 000 références constantes, sur une amplitude horaire importante puisque Tschann ouvre du lundi au samedi de 10 heures à 22 heures. Il est pour moi normal que la librairie, dans sa mission de service public – je dis « service public » parce que je conçois avant tout notre métier comme un métier de service public – ait une large amplitude d'ouverture.

Ce que représente pour nous la loi sur le prix unique du livre, ce schéma vous le montre : elle nous a permis de nous développer. Lorsque l'on regarde ce qui existait avant même l'arrivée des Fnac, on s'aperçoit qu'au fond, le résultat était très modeste. La librairie de Madame Tschann, c'était vraiment du petit commerce et je pense que les libraires avaient moins conscience du rôle qu'ils ont à jouer dans la société qu'ils ne peuvent l'avoir aujourd'hui. On avait sa clientèle ; on avait ses livres ; on les portait vers ces clients et l'on pouvait ainsi faire des bénéfices suffisants pour rendre une structure pérenne.

En revanche, la loi Lang nous a peut-être donné une ambition qui n'était pas la nôtre et du statut de petits commerçants, nous en sommes arrivés à avoir un peu le sentiment – parce que des contacts se sont noués, à l'intérieur de la chaîne du livre, avec les éditeurs, les auteurs et les clients – de l'importance sociétale de ce métier de libraire. Tant et si bien que, si j'ai pu, en 1999, racheter la librairie Tschann dont j'étais employé depuis sept ans, ce fut grâce à l'aide de certains de mes clients, qui m'ont apporté un quart du financement nécessaire à ce rachat. Ces clients et moi-même avons créé une SARL. Pour ma part, je n'avais absolument pas d'argent et aucune banque ne m'aurait consenti un prêt, sachant que je n'avais pas même l'apport nécessaire pour financer les 50 000 francs de parts sociales de la société. On a donc inventé un modèle économique permettant de garantir la pérennité de la librairie.

Car, selon moi, ce qui est au cœur de l'engagement du libraire dans la cité, c'est la pérennité. Je me souviens d'une conversation que j'ai eue un jour avec Dominique Maillotte, qui était Directeur général de Volumen, la structure de distribution du Seuil. Il y a quelques années, lorsque Volumen allait vraiment très mal, je lui ai demandé : « *Quel est pour vous le crédo d'un patron ?* ». « *C'est la rentabilité et rapporter de l'argent à son entreprise* » m'a-t-il répondu. Je lui ai dit : « *Non, la finance et l'économie sont auxiliaires du projet politique* ». Pour nous, l'objectif véritable, c'est la pérennité, afin de pouvoir transmettre la valeur. Urs von Balthasar a dit un jour : « *Les métiers de l'édition et de la librairie ont pour mission de rendre réel dans la société l'ordre supérieur du monde* ».

C'est pour cette raison que la loi a ses limites, car nous sommes bien au-delà d'une loi. Nous sommes dans la mission du politique et le libraire accompagne cette mission du politique. Nous sommes le relais de cette mission qu'a le politique. Nous sommes tous engagés dans la cité. L'acte d'achat en librairie est un acte d'engagement pour le citoyen. Le lecteur, avant d'être un client, est un citoyen-lecteur et pour lui comme pour nous, l'acte d'achat est un acte ancillaire du véritable contrat qui existe entre lui et nous, qui est un contrat d'ordre intellectuel.

Être libraire, c'est accomplir un travail de médiation entre le public et les auteurs. Parce qu'un livre appelle la lecture d'un autre livre. Parce qu'un livre appelle l'écriture d'un autre livre. Le libraire est au cœur de ce processus. Et la loi Lang a permis de pérenniser ce processus.

Après, il y a des questions techniques, des questions de budgets..., mais celles-là, on en fait notre affaire dans la mesure où, aux marges de notre activité, on n'est pas trop écorné.

La librairie Tschann est donc une librairie qui a lentement accumulé, sur 80 ans, ses 30 000 références. Et quand je dis « accumulé », ce n'est pas tellement le fait d'en avoir fait un stock qui fait un bon bilan. C'est surtout d'en avoir fait une intelligence qui fait que les employés de Tschann et moi, nous fonctionnons un peu comme un organiste. Nous sommes comme des pianistes devant un clavier : quand quelqu'un rentre dans notre librairie et nous donne un thème, nous faisons des improvisations parmi les 30 000 titres classés en différents rayons : les sciences humaines, la poésie, les romans, les livres d'art, etc. Cette improvisation est le fruit d'années de lecture, d'années de pratiques, d'années de confrontation de nos lectures avec celles de nos clients. C'est cela qui fait que l'on tient un rôle dans la Cité. C'est ce qu'on appelle le conseil. Le conseil, cela veut dire posséder son fonds et posséder la capacité d'intégrer la nouveauté dans son fonds.

Vous me demandiez tout à l'heure si nous avons toutes les nouveautés. Evidemment, nous n'avons pas toutes les nouveautés. Il y a trop de notes, comme on le reprochait à Mozart lorsqu'il composait... La plus grande

partie du travail d'un libraire, c'est de dire « non » ; c'est de refuser une quantité de livres qui n'en sont pas. Je pourrais vous donner un exemple en vous parlant du livre d'entretiens entre Bernard-Henri Lévy et Michel Houellebecq qui vient d'être publié. C'est un livre que l'on a travaillé sous X. Travailler une nouveauté sous X, cela veut dire que l'éditeur ne nous donne pas le nom de l'ouvrage, ni celui des auteurs de l'ouvrage, parce que cela ferait peser sur le livre un risque d'interdiction juridique. Alors, en tant que libraire, on joue le jeu. Pour ce livre, il ne s'agissait en réalité que d'une opération marketing. Chez Tschann, nous avons ce livre en réserve et si on nous le demande, on est capable d'aller le chercher. Mais au fond, pour nous, ça, ce ne sont pas des livres et ce n'est pas très important de les vendre, parce qu'il y a en revanche tellement d'autres livres très riches, qui se renvoient les uns aux autres et qui permettent, lorsqu'on en a fait lire un à un lecteur, de provoquer chez lui l'envie, le désir, l'intelligence, la compréhension lui permettant d'en lire d'autres ensuite. Ce travail, qui s'élabore entre le lecteur et le libraire autour de cet immense corpus qu'est la littérature, c'est un travail qui se fait à pas lent, sur la durée. Il demande de la pérennité. Et cette pérennité, la loi Lang nous a permis de la conquérir.

J'aurais maintenant aimé parler de la question de l'inflation éditoriale. Peut-être que les éditeurs ne voudront pas le reconnaître, mais je pense qu'il y a une inflation de la production. Je pense que dans l'économie réelle comme dans l'économie financière, on est dans une phase de préparation de bulles.

C'est vrai que la loi Lang est une loi qui valorise la culture. Et je pense qu'il faut renforcer cette qualité de la loi. Lorsqu'on regarde le schéma que je vous ai apporté, on voit bien que la loi Lang a permis d'améliorer sensiblement les choses. Elle a permis à une profession de se stabiliser pour pouvoir travailler dans la durée, aux côtés des lecteurs et des écrivains, au développement de la pensée pour le bien collectif. Car c'est là notre mission. Avec la crise financière que nous connaissons actuellement, les gens disent : « *On ne sait plus la valeur des choses* ». Nous, humblement, mais avec beaucoup d'assurance, nous savons donner la valeur aux choses. Nous savons distinguer un livre que l'on considère comme un paquet de feuilles, d'un livre que l'on considère comme un livre. Le premier ne rentrera pas chez Tschann, l'autre y rentrera. Nous travaillons pour l'avenir, et dans le long terme.

Bien évidemment, nous subissons des harcèlements continus. Je pense par exemple au développement d'Amazon, dont les parts de marché gagnent constamment sur la « longue traîne ». La « longue traîne », qui est la francisation d'un terme inventé par un Américain¹, représente ce que nous appelons le fonds – et sur les ouvrages de fonds, Amazon est très bon, c'est vrai, mais nous sommes aussi très bon. Chez Tschann, nous réalisons 50 % de notre chiffre d'affaires avec le fonds et 50 % avec les nouveautés. Nous ne pourrions vendre la nouveauté si nous ne vendions pas du fonds, parce que parmi les nouveautés, nous voulons être exigeants et vendre de la qualité...

Si nous vendons encore aujourd'hui le premier roman d'Hélène Lenoir, c'est parce que nous avons en rayon toute la généalogie littéraire des textes qui ont fait qu'Hélène Lenoir a écrit ce livre. Aucun texte ne s'écrit, ne voit le jour, sans une antériorité, sans une histoire qui le précède. La librairie est le lieu où l'on peut expliciter cette généalogie et où l'on peut la rendre claire, la décrypter pour le lecteur. C'est ce métier que nous portons en nous.

Hervé GAYMARD

Quelle est votre position sur la question des délais de paiement ?

Yannick POIRIER

C'est un problème complexe. Pour un chiffre d'affaires d'1,5 million d'euros, nous avons une trésorerie qui tourne constamment entre 150 000 et 200 000 euros. À l'époque où j'ai repris cette librairie, nous avions des déficits cumulés et un découvert structurel de l'ordre de 300 000 francs. La BNP le couvrait, parce que Tschann avait une réputation, mais je trouvais cela absolument malsain. Aujourd'hui, j'ai inversé les ratios et j'ai aussi intégré l'idée que la banque ne m'aiderait pas. Je me suis donc dit qu'il fallait que les aides proviennent plutôt de partages et de mutualisations d'intérêts au sein des métiers du livre. Très clairement, la Loi de modernisation de l'économie vient à l'encontre de ce travail qui s'est tissé depuis maintenant vingt ans, et le met en danger.

Les rapports des travaux de l'Assemblée Nationale, qui s'appuient sur les chiffres du ministère de la Culture, montrent que 25 % des 3 000 libraires qui constituent le réseau de niveau 1 et de niveau 2 en France se trouvent actuellement en défaut de paiement et en découvert bancaire. Je vous laisse deviner les conséquences d'une réduction des délais de paiement pour ces librairies en découvert bancaire...

Selon moi, l'occasion vous est aujourd'hui offerte, à vous parlementaires, de renforcer la loi sur le prix unique du livre en en faisant une loi durable, qui permettra de pérenniser et de développer la situation des auteurs, le

1 Le concept de « longue traîne » (« *long tail* » en anglais) a été créé en 2004 par le journaliste Chris Anderson, rédacteur en chef du magazine américain *Wired*. L'hypothèse d'Anderson est que la masse des produits dont les ventes unitaires sont faibles peut atteindre, grâce à internet, une part de marché égale ou supérieure aux produits de ventes plus importantes.

secteur de l'édition et du commerce de livres. Mais je crois qu'il faut que cette ambition ne soit pas seulement française, mais européenne. La France assure en ce moment la Présidence de l'Union européenne : c'est une occasion historique.

Un autre problème qui se pose est celui de la TVA. Il nous est impossible, de par les directives européennes, d'imaginer une réduction de la TVA. Or, une réduction du taux de TVA sur le livre nous permettrait par exemple de mieux rétribuer notre personnel. Pour reprendre l'exemple de la librairie Tschann, le salaire moyen se situe chez nous 25 % au dessus du Smic, pour un temps de travail de 41 heures hebdomadaires. Le temps de travail hebdomadaire peut aller chez nous jusqu'à 52 heures. Dans ce cas, le salaire est porté à 42 % au dessus du Smic. Or, si l'on voulait ramener le temps de travail à 35 heures, le salaire ne serait plus que de 12 % supérieur au Smic.

Si j'imagine par exemple l'aide du label porté par Antoine Gallimard, ou l'aide qui pourrait être celle de l'État sur les questions de TVA, ce que nous aimerions, c'est pouvoir arriver à un indice 140 pour 35 heures de travail. Quand vous êtes diplômé à bac+5 et que vous consacrez votre vie à la lecture – ce qui est le propre de nos employés et ce qui est aussi mon cas – on estimerait raisonnable que nos salaires soient supérieurs de 40 % au Smic pour 35 heures effectives. Ils le sont aujourd'hui, mais au prix d'un travail de 41 heures. Ces distorsions qui existent entre catégories professionnelles, nous les acceptons aujourd'hui, car notre travail nous apporte quelque chose de plus, qui ne se calcule pas en termes de salaire. Mais si demain le raccourcissement des délais de paiement vient encore écorner nos marges, c'est-à-dire réduire la possibilité de maintenir un salaire tout simplement décent pour les libraires, il est certain que nous, en tant qu'employeurs, nous ne pourrions plus contrebalancer la forte disparité économique par l'apport d'une forte plus-value symbolique.

Mes employés quittent tous les soirs la librairie avec des livres et passent leurs soirées à les lire. Une de mes libraires exerce ce métier depuis l'âge de 17 ans. Elle passe tous ses lundis dans les musées et les expositions pour nourrir son travail de libraire. Tous les matins, elle se lève à 4 heures pour lire jusqu'à 8 heures. La lecture fait partie du travail d'un libraire. Notre travail nous occupe 24 heures sur 24.

Nous nous trouvons actuellement sur le fil du rasoir, comme nous l'avons d'ailleurs toujours été. Il n'en reste pas moins que si la Loi de modernisation de l'économie peut être justifiée sur le plan général, elle tuera la librairie, c'est certain.

Marcel ROGEMONT

Vous avez parlé de modifier la loi Lang. Quels seraient, selon vous, les changements à y apporter ?

Yannick POIRIER

Il s'agirait de modifier la loi Lang pour lui conférer une dimension plus large, qu'elle n'a pas actuellement. Si vous passiez, par exemple, la TVA de 5,5 % à 2,1 %, cela engendrerait un effet de levier immédiat. Il faudrait évidemment prévoir une contrepartie, en obligeant les librairies à reverser une partie de leurs bénéfices dans le circuit.

Je pense qu'il y a un effet de levier sur la TVA, mais aussi un effet d'annonce. Si l'on réduisait la TVA, comment partagerait-on ces 4 % ? Il faudrait que le partage profite aussi au lecteur, et pas seulement aux professionnels.

Michel FRANCAIX

C'est un sujet délicat. On a abaissé à 2,1 % le taux de TVA sur la presse, précisément pour apporter un soutien en direction des lecteurs. Or, on a vu le résultat... Sur le fond, je suis d'accord avec vous, mais il faut se méfier des aides économiques mal réfléchies.

Yannick POIRIER

Dieu sait si je suis plutôt de droite et libéral, mais je pense qu'il faut encadrer les choses afin de pouvoir leur permettre de se pérenniser. La possibilité nous en est actuellement offerte. La Fnac a aujourd'hui trente ans. Qui aurait dit qu'aujourd'hui, même la Fnac défendrait le prix unique du livre, après l'avoir à l'époque combattu ? Je pense qu'il y a trente ans, les gens qui dirigeaient la Fnac n'avaient, au fond, pas mis en avant le projet culturel et intellectuel. Ils avaient mis en avant le fait qu'il y avait un marché, qu'on pouvait capter ce marché et que c'était très bien ainsi. Du jour où une loi cadre les a empêchés d'aller plus loin, ils sont revenus à une attitude plus citoyenne et plus politique, en reconnaissant qu'au fond, il y a aussi une place pour nous, libraires indépendants.

Toutefois, regardez ce qu'a fait Denis Olivennes lorsqu'il a voulu vendre la Fnac. Il a regardé ce qui gênait aux entournures et qu'est-ce qui gênait ? C'était cette pérennité, c'était les livres. Tous les éditeurs me l'ont dit : il y a eu un déstockage massif, parce qu'effectivement, quand vous présentez vos bilans...

Marie-Pierre SANGOUARD

Je ne suis pas d'accord, il y a stock et stock. On a un nombre de références qui grandit d'année en année et on vend 450 000 références par an.

Yannick POIRIER

Vous vendez 450 000 livres, mais ce n'est pas la même chose de vendre 450 000 références et de les avoir en stock. Et vous avez commencé à désherber.

Marie-Pierre SANGOUARD

On ne désherbe pas, on gère mieux.

Yannick POIRIER

J'entends bien, mais ce que vous appelez « gérer mieux », comme par hasard, survient au moment précis où vous cherchez à vendre.

Marie-Pierre SANGOUARD

Pas du tout, c'est un mouvement qui a été initié il y a une dizaine d'années et la Fnac n'est pas en vente du tout. Elle a pu l'être, il y a un moment, mais... C'est de la bonne gestion. Il y a un moment où on est tous confrontés à cela. Si on veut garantir la pérennité, surtout pour un "paquebot" comme la Fnac, il y a un peu de gestion à faire. Cela n'empêche pas que le travail de libraire continue d'être mis en avant et c'est toute la différence entre la Fnac et d'autres enseignes. C'est ce qui fait de la Fnac un acteur incontournable du marché culturel, de par la qualité de ses libraires et de par la qualité de l'offre qu'elle propose, qui s'étend d'une offre très grand public à une offre dans laquelle le libraire s'investit un peu plus, parce qu'il a besoin et envie de faire partager son métier. Ce n'est pas du tout antinomique.

Yannick POIRIER

Et vous avez trouvé votre place. Comme Amazon trouvera sa place. Sous l'égide de la loi Lang, de prédateur qu'ils paraissent, ils deviennent libraires.

Marie-Pierre SANGOUARD

Je crois qu'on l'a trouvée, oui. La polémique qui existait entre les libraires traditionnels et les Fnac était une polémique liée à la puissance de la Fnac. Car en effet, si vous possédez un grand nombre de magasins, votre capacité de négociation est plus forte.

Yannick POIRIER

Certes, mais la loi Lang vous a tout de même empêché de vous enfermer dans une politique strictement marchande. Kierkegaard disait qu'il est obscène et infâme de considérer que les livres ne sont qu'une matière propre à l'économie marchande.

Marie-Pierre SANGOUARD

Dans ce que vous dites, je note donc que les livres ne sont pas *que* des produits marchands, mais qu'ils le sont un peu quand même...

Yannick POIRIER

Tout à fait, car l'économie a une vocation ancillaire ; elle est là uniquement pour nous servir, et non l'inverse.

Hervé GAYMARD

Malraux a écrit un texte dont le premier chapitre est une esquisse de quarante pages sur la psychologie du cinéma. Le deuxième chapitre tient en une seule ligne : « *Par ailleurs, le cinéma est aussi une industrie.* » De même, la librairie est aussi une entreprise.

Yannick POIRIER

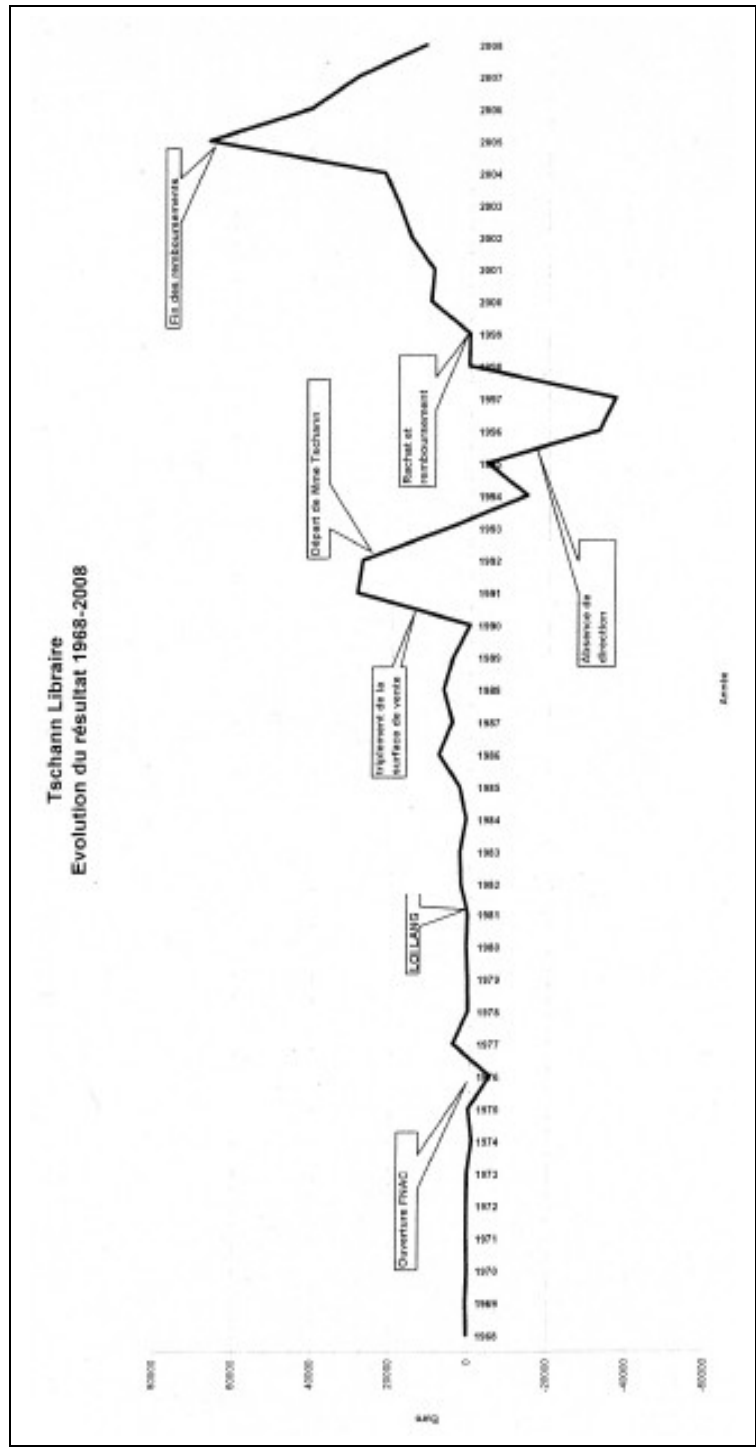
Pour nous, c'est plus que cela. Et il ne faudrait pas réduire le rôle du politique à une réflexion sur l'économie, qui n'est que le « par ailleurs », car vous avez aussi une mission d'ordre symbolique.

Hervé GAYMARD

Bien sûr. Merci beaucoup.

Documents remis en séance

Situation salariale en librairie				
Situation réelle avec 5 libraires travaillant 41 heures				
Charges salariales annuelles employé librairie	176 485			
Nombre d'heures travaillées	9 776			
Salaire mensuel brut moyen	1 751			
Rapport au SMIC	125%			
Hypothèse avec 6 libraires travaillant 35 heures aux mêmes conditions				
Charges salariales annuelles employé librairie	176 485			
Nombre d'heures travaillées	9 776			
Salaire mensuel brut moyen	1 494			
Rapport au SMIC	112%			
Hypothèse avec 6 libraires travaillant 35 heures avec le label et des aides renforcées				
Charges salariales annuelles employé librairie	176 485			
Nombre d'heures travaillées	9 776			
Salaire mensuel brut moyen	2 200			
Rapport au SMIC	140%			
Tschann Libraire				
Répartition du fonds et de la nouveauté de moins d'un an				
	2007	%	2008	%
TOTAL FDS	688,8	49%	667,5	48%
TOTAL NVT	705,7	51%	722,9	52%



Hervé GAYMARD

Merci d'avoir accepté cette invitation à nous rencontrer dans le cadre de cette réflexion sur le livre, qui a commencé l'année dernière. Nous ferons un point d'étape à la fin du mois de novembre 2008 à l'occasion du Conseil du Livre présidé par la Ministre de la Culture Christine Albanel et nous rendrons le rapport définitif à la fin du mois de février 2009.

Comme vous le savez, ce travail a été engagé à la suite d'un certain nombre de débats et d'amendements déposés dans le cadre de la Loi de modernisation de l'économie, mais bien évidemment, cette mission va au-delà du simple contexte parlementaire et souhaite réfléchir aux problématiques contemporaines qui sont celles de l'économie du livre en France. Aussi, nous nous prêterons, dans le rapport qui sera rendu, à un rappel historique afin de clarifier les choses en matière d'économie du livre depuis un demi-siècle. Un deuxième aspect, qui sera abordé, sera celui de l'évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre en France. Cette évaluation portera aussi bien sur les incidences de la loi sur le réseau de libraires en France que, par exemple, sur la question de la production éditoriale. Elle étudiera également l'évolution du prix des livres en France et établira sur ce point une comparaison à l'échelle internationale.

La Loi de modernisation de l'économie fait actuellement débat et un certain nombre de sujets qui lui sont adjacents – je pense en particulier au raccourcissement des délais de paiements – peuvent être centraux pour le secteur du livre et appellent sans doute à des aménagements. Je précise d'ailleurs, à propos de cette question des délais de paiement, que les parlementaires ici présents, et qui représentent tous les groupes de l'Assemblée Nationale, souhaiteraient que nous avancions très rapidement sur celle-ci. Car, en effet, bien qu'importants, les problèmes spécifiques que rencontrent le commerce de la librairie vis-à-vis du projet touchant aux délais de paiement n'ont pas du tout été abordés lors de la discussion, pourtant longue, de la Loi de modernisation de l'économie. Nous allons donc prendre un certain nombre d'initiatives à cet égard.

Enfin, le troisième massif auquel nous aurons à nous confronter sera celui portant sur la question de l'avenir du livre dans le monde numérique. Il ne s'agit pas de refaire le rapport rendu par Bruno Patino en juin dernier¹, mais plutôt, en liaison avec Marie-Françoise Audouard, la conseillère de la Ministre qui travaille aussi sur ce sujet dans le cadre du Conseil du livre, de voir quelle doit être en la matière la responsabilité du législateur. La question étant de savoir si nous devons ou non réécrire la loi pour tenir compte de ce monde extrêmement mouvant, passionnant et complètement nouveau par rapport à la dimension traditionnelle de la librairie et de l'imprimerie.

Nous sommes donc vraiment très heureux et honorés de vous auditionner sur tous ces sujets à propos desquels nous souhaiterions connaître votre sentiment et recueillir vos propositions.

Benoît BOUGEROL

Merci, monsieur le député, d'accueillir, à travers le Syndicat de la librairie française, nos six cents adhérents qui représentent des librairies de tailles très différentes à travers toute la France. Un certain nombre d'élus, actifs au sein du Directoire du Syndicat de la librairie, sont présents aujourd'hui pour pouvoir apporter, chacun, leur éclairage personnel sur les grands sujets que vous venez d'évoquer.

Il est important de rappeler que la collectivité des libraires a une approche assez commune sur l'ensemble des grands dossiers, parce que tous vivent dans une certaine fragilité économique. Vous l'avez probablement entendu, puisque vous venez de recevoir Yannick Poirrier de la librairie Tschann. Concernant la loi relative au prix du livre, tous vous diront que cette loi est la garantie de la diversité de création, à travers le maintien d'un réseau de distribution dense et homogène sur l'ensemble du territoire. Tous vous le diront, aussi bien les grandes chaînes de librairies qui sont adhérentes du Syndicat – je pense aux librairies Chapitre ou Privat du Groupe Bertelsmann, aux librairies Gibert, aux librairies Decitre... – que les petites librairies indépendantes qui couvrent le territoire dans chacune de nos régions et assurent au quotidien cette diversité de l'offre. Car, ce qui fait la légitimité de la librairie,

¹ Bruno Patino, *Le Devenir numérique de l'édition : du livre objet au livre droit*, Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication, La Documentation française, 2008.

ce n'est pas le fait qu'elle soit librairie en tant que telle, c'est sa capacité à diffuser de manière large et permanente la création.

Je peux, à ce propos, vous raconter une anecdote. Lorsque j'ai pris la suite de mon père comme libraire après avoir été ingénieur pendant près de 15 ans, je me souviens d'une de mes premières rencontres avec Henri Causse, qui m'a dit alors : « *La loi n'est pas là pour les libraires ; ce sont les libraires qui sont là pour la loi.* » Autrement dit, c'est par notre travail que l'on justifie le fait qu'il y a une régulation. Et si ce travail n'était plus accompli, si cette qualité de service n'était plus là, nous pourrions nous dire que nous sommes sur un marché comme un autre.

Avant de laisser la parole aux uns et aux autres, je souhaiterais simplement rappeler quelques idées que j'ai déjà eu l'occasion de développer lors de la réunion du Conseil du livre, le 30 juin 2008, ainsi que lors de la table-ronde organisée au Parlement, devant plusieurs parlementaires ici présents. Pour nous, le bilan de la loi est très positif et en même temps, nous avons le sentiment d'une grande fragilité, qui est simplement reflétée par la fragilité économique de nos entreprises. J'avais, je crois, pris alors l'exemple du funambule, qui consiste à dire que tout, dans la loi, n'est pas en effet de même importance, mais que toutefois, le fait de toucher à un seul élément revient à secouer le fil sur lequel marche le funambule et risque de le déstabiliser et de le faire chuter.

Car cet équilibre est certes précaire et il s'inscrit d'ailleurs – vous l'aviez vous-même rappelé en juillet dernier lors de la table-ronde qui s'est tenue à l'Assemblée nationale ¹ – dans une certaine continuité historique, puisque notre secteur a longtemps vécu sous un régime de prix conseillé qui était largement appliqué par les libraires. Cet équilibre général est pour nous aujourd'hui relativement positif. Il y a encore, chaque année, des libraires qui s'installent et des libraires qui s'agrandissent. L'Association pour le Développement de la Librairie de Création et le Centre National du Livre accompagnent des centaines et des centaines de projets. Et ceci est possible précisément parce qu'un certain équilibre est préservé, grâce à cet unique instrument de régulation qu'est le prix. La concurrence féroce qui existe entre éditeurs permet que le prix des livres augmente très peu comparé à d'autres produits. Encore cette année, l'inflation moyenne du prix des livres est inférieure à 1 %, alors qu'on parle d'une hausse moyenne des prix de l'ordre de 3 %. Cet équilibre est donc pour nous à préserver.

Jean-Marie OZANNE

Je voudrais également rappeler que tous autour de la table, nous appartenons à une génération de libraires qui a vécu plus longtemps avec la loi que sans la loi, ce qui nous a permis d'expérimenter la vie avec cette loi. Et cette loi, ce n'est pas simplement une contrainte économique. Cette loi nous impose une responsabilité vis-à-vis de l'offre – c'est l'essence même de cette loi – mais aussi une responsabilité vis-à-vis de la demande. Cela est d'ailleurs inscrit dans l'article premier de la loi, qui établit notre obligation de commande à l'unité ². Cela signifie que les libraires sont des commerçants qui sont autant au service de l'offre qu'au service de la demande. Nous sommes bien sûr des entrepreneurs avec nos responsabilités d'entrepreneurs. Dieu qu'elles sont grandes et que cela est passionnant ! Mais, nous avons en outre une utilité tout à fait particulière, une responsabilité qu'on pourrait dire sociétale. Et de ce point de vue, je trouve que c'est une expérience assez passionnante, pour nous libraires, car nous rendons un véritable service.

Matthieu de MONTCHALIN

Un autre aspect très important de la loi, qui apparaît probablement à la plupart des parlementaires présents autour de cette table, c'est l'aménagement du tissu sur l'ensemble du territoire. Les exemples sont nombreux de sous-préfectures, de chefs-lieux ou de cantons dans lesquels il y a encore des librairies ; et des librairies qui vivent de leur travail, sans subvention, sans fonctionnement biaisé ou par trop surnaturel. Ceci, on le doit évidemment à la loi et c'est un de ses éléments très importants. Car, à côté des grandes librairies connues et reconnues, situées dans les grandes villes universitaires, dont les surfaces de vente font entre 500 et 1 500 m², et qui apportent un service et une profondeur d'offre que peu d'autres acteurs du livre peuvent offrir, à côté de ces grandes librairies, il y a toutes les librairies implantées dans des villes moyennes et qui, du fait de la loi, offrent tout ce que vient de rappeler Jean-Marie Ozanne, à savoir une qualité de service et une obligation de commande à l'unité. Ainsi, on offre finalement le même niveau de service à Toulouse chez Ombres Blanches, qu'à Niort ou dans des villes beaucoup plus petites. Grâce à l'équilibre économique qui existe autour de la loi – et qui ne concerne pas seulement les grands éditeurs mais aussi les petits, pas seulement les grands points de vente ou les chaînes mais aussi les petits libraires – le lecteur, quel que soit l'endroit où il réside en France aujourd'hui, a globalement accès à

1 Cf. le Rapport d'information sur la politique du livre déposé par Christian Kert le 7 juillet 2008 à l'Assemblée nationale (Commission des Affaires culturelles, familiales et sociales).

2 « Tout détaillant doit offrir le service gratuit de commande à l'unité. » (art. 1, § 3).

un service complet autour du livre à moins de vingt kilomètres de chez lui. Il y a certainement des exceptions, mais je pense que nous faisons partie d'une profession où ces exceptions sont assez rares et il n'y a pas de dégradation massive à ce niveau-là. Il n'y a pas des pans entiers de librairies de petites villes qui ferment. Ceci, les éditeurs et les distributeurs peuvent l'attester.

Christian THOREL

J'ai personnellement traversé trois systèmes de prix : le prix conseillé, à la fin des années 1970, puis le prix libre, qui a été appliqué sur une durée très courte et, enfin, le prix unique. Je me souviens qu'à la fin des années 1970, lorsque j'ai débuté mon activité – en 1976 précisément – il y avait une crise de génération dans la librairie. Or, la loi sur le prix unique a montré toute sa capacité à renouveler la profession. En effet, depuis sa promulgation, deux générations de libraires ont à nouveau manifesté un intérêt très profond pour ce métier ; des libraires qui, je crois, ont répondu aux attentes des éditeurs – non seulement en consolidant ce qui existait, mais surtout en développant, chez les jeunes et les moins jeunes, le désir de se lancer dans ce métier compliqué qu'est la production de livres. Je crois que c'est sur le terrain de la librairie indépendante que s'est vraiment reconstitué le réseau de l'édition, notamment l'édition de littérature et de sciences humaines. Je rappelle que, dans les années 80, nous avons constitué des réseaux qui nous ont permis de mieux travailler ensemble, de mieux définir notre discours politique professionnel et de mieux négocier avec le monde de l'édition. Aujourd'hui, nous disposons d'un réseau très solide, très diversifié et j'espère que nous ne nous arrêterons pas à ces deux générations – c'est un de nos soucis – et que nous allons en engendrer une troisième. Mais pour cela, nous avons besoin de cette consolidation par la loi sur le prix unique. Car en vingt-sept ans, c'est la seule qui ait vraiment fait ses preuves.

Marcel ROGEMONT

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur les trois périodes que vous avez vécues ?

Christian THOREL

La période du prix conseillé a été relativement courte pour moi : elle a duré deux ans. La librairie Ombres Blanches, que je représente, était d'une taille qui n'était pas celle d'aujourd'hui. Nous nous sommes installés en 1975 et la Fnac a ouvert en 1980, si mon souvenir est juste. Nous avons immédiatement perdu 20 % de notre activité. Nous avons ensuite remonté la pente petit à petit sur les deux ans qui ont suivi, pour parvenir à retrouver, en 1982, notre niveau antérieur. Et nous y sommes parvenus en jouant le jeu de la loi du prix unique et en nous développant. Je me souviens d'une réflexion de Jérôme Lindon qui, au mois d'août 1981, nous disait : « *Il faut montrer que cette loi aura des vertus.* » Sur le plan personnel, comme sur le plan collectif, je crois que nous avons fait la démonstration des aspects vertueux de cette loi. De très nombreux libraires ont fait, comme nous, ce pari, en réalisant des investissements, des agrandissements, en élargissant leur assortiment, en créant des sites internet... Nous avons, chacun dans nos communes, chacun à notre échelle, mené des politiques culturelles. La ville de Toulouse, par exemple, accueille environ six cents auteurs chaque année. La librairie Ombres Blanches, à elle seule, en accueille environ deux cents. Heureusement, à Toulouse, il y a encore beaucoup de libraires indépendants et chacun fait son métier du mieux qu'il peut, en ayant à cœur de défendre, chacun à sa façon, cette politique d'engagement culturel.

Jean-Pierre DELBERT

Je voudrais compléter ce qui vient d'être dit en apportant mon témoignage personnel. Je suis le représentant de la quatrième génération d'une famille de libraires et mon fils vient de me rejoindre il y a un an. J'ai eu une vie professionnelle très riche et je peux affirmer une chose : si j'ai pu développer cette librairie, c'est grâce à la loi Lang. Je crois que, sans elle, je n'aurais pas trouvé la base économique qui m'a permis de la développer. J'ajouterai, pour renforcer ce qui a été dit tout à l'heure, le rôle important que nous avons au niveau du maillage territorial, et en particulier de l'activité et de l'animation des centres-villes. Nous en constituons un élément essentiel, nous libraires de plus ou moins grande taille, qui contribuons à garder captive la fréquentation des centres-villes.

Jean-Marie SEVESTRE

Je souhaiterais rappeler une chose concernant la période intermédiaire durant laquelle les prix étaient libres. Durant cette période, les prix ont énormément augmenté. Concrètement, dans notre librairie, nous avons augmenté le prix de certains ouvrages plus difficiles à vendre, sans toucher aux prix de ceux dont la vente était fortement concurrencée par la grande distribution, comme les Fnac ou les grandes surfaces spécialisées. Nous avons alors établi pour les répartiteurs en librairie des règles qui consistaient à prendre des marges énormes sur certains livres, en particulier sur les livres universitaires, de sciences humaines, de sciences exactes, alors que la

littérature générale était peu touchée par ces augmentations, car nous devons rester concurrentiels. Nous n'avions pas le choix et nous n'aurions pas pu équilibrer différemment la répartition des hausses de prix. Cette période d'inflation terrible a duré trois ou quatre ans. Si elle avait dû se prolonger, nous n'aurions pas été en mesure de poursuivre notre activité.

Aussi, je dis souvent que si la loi de 1981 n'était pas là, nous ne serions pas là non plus, parce que nous n'aurions pas pu connaître l'évolution que nous avons connue et que nous poursuivons au fur et à mesure des années. Comme le disait Christian Thorel, nous sommes de véritables animateurs culturels dans les villes et cette animation culturelle, nous ne pouvons la supporter que parce que la loi impose un même prix partout. Aujourd'hui, les principales animations sont organisées par les libraires, et non par les grandes surfaces, et ce malgré le fait que nous réalisons des marges parfois insignifiantes. Je ne dis pas que nous travaillons pour rien, mais nous travaillons avant tout pour le développement de la lecture et du livre, à travers tout le territoire. Dans nos villes, nous travaillons bien souvent en accord avec nos élus pour que ce travail d'animation serve à la population.

Pour prendre un exemple, il y avait avant-hier soir une conférence à laquelle ont assisté quatre cents personnes, qui toutes nous disaient : « *Continuez. N'arrêtez pas. Il faut absolument que vous fassiez ce travail-là* ». C'est une question à laquelle Christian Thorel et moi avons souvent réfléchi. Ce travail d'animation, nous le faisons gratuitement, mais il est indispensable pour nous, puisque cela permet de faire évoluer la pensée. Parfois, cela a même un coût pour nous, car les mairies sont obligées de nous faire payer les salles municipales que nous utilisons à cet effet. Ce rôle des libraires comme relais entre les auteurs et les lecteurs a été en quelque sorte instauré par la loi sur le prix unique ; de même que les dispositions de la loi sur le droit de prêt relatives aux ventes aux bibliothèques nous ont permis de travailler avec les bibliothèques de manière différente et de façon plus importante que nous ne le faisons, parce que nous servons désormais aussi d'animateurs au sein de ces bibliothèques. Nous sommes un relais indispensable, parce que les marchés sont aujourd'hui plus difficiles et l'animation que nous arrivons à apporter gratuitement dans les bibliothèques nous permet également d'être concurrentiels par rapport à des opérateurs qui proposent d'autres avantages. Vous avez bien fait de rappeler qu'une nouvelle génération de libraires était née avec la loi, et que d'autres encore s'apprentent à prendre le relais après nous. Je crois enfin que le panel de libraires qui se trouve autour de cette table démontre bien que des plus petits aux plus gros, on travaille tous dans la même direction – et ce grâce à la loi.

Bruno CAILLET

Je voudrais moi aussi souligner ce rôle culturel du libraire, qui me semble vraiment fondamental. Pour un éditeur spécialisé en littérature, ces rencontres que nous organisons avec le public, à l'occasion de diverses manifestations, sont essentielles, à la fois pour les auteurs et pour nous éditeurs. C'est un travail que les libraires ne font pas uniquement dans leurs librairies. C'est un travail d'animation qu'ils réalisent aussi dans les salons et dans les rencontres. C'est un travail qui n'est pas forcément quantifié mais il est fondamental. C'est pour nous un travail quotidien et je pense que c'est un des aspects les plus importants du métier de libraire.

Un autre rôle essentiel de la librairie – de la librairie indépendante, mais aussi de la librairie plus générale – c'est de permettre, dans le domaine de la littérature, de faire exister des fonds. Ces fonds ont bien sûr des rotations plus lentes que celles des nouveautés, mais ils ne peuvent exister et ne peuvent avoir un intérêt que parce que les libraires vont les recommander, vont en parler, vont les présenter et tout simplement, vont les avoir en stock. Et ce sont les libraires qui assument la charge financière de ces fonds.

Ces deux aspects – travail culturel et dynamisation des fonds – font partie des missions essentielles de la librairie indépendante. Ce sont ses points forts, et c'est la loi Lang qui lui permet de les assumer.

Hervé GAYMARD

Pardonnez ma question en forme de pont-aux-ânes : considérez-vous qu'il y a aujourd'hui inflation éditoriale comme on le dit, et si oui, comme réagissez-vous face à cela ? Ceci est très subjectif, comme chacun sait, mais concrètement, comment choisissez-vous ce que vous mettez en place et de quelle manière gérez-vous vos mises en place dans la durée ?

Enfin, qu'est-ce qui pourrait vous sembler insatisfaisant dans le système actuel, y compris pour des choses très concrètes comme le colisage ou l'expédition ?

Jean-Marc OZANNE

Dans une démocratie, on peut difficilement se plaindre d'avoir trop de livres...

Hervé GAYMARD

Je suis de votre avis.

Jean-Marc OZANNE

Ensuite, il y a des régulations naturelles qui doivent se faire. On est sur un marché de l'offre et sur tous les marchés de l'offre, lorsqu'il y a une crise, ce n'est pas pour autant qu'il y a une baisse de la production. C'est le paradoxe de ce secteur. Ce qui est très important pour le libraire, c'est d'avoir la maîtrise de son assortiment. En tous cas, ce qui vous semble être une inflation prouve bien qu'il y a un effet de concurrence à l'intérieur de la loi. C'est bien parce que les éditeurs veulent gagner des parts de marché qu'ils s'engouffrent, parfois avec bonheur, dans des secteurs qui sont hyper-concurrentiels. Cela prouve bien que cette loi n'a pas tué la concurrence. Voilà pour le premier point.

Si vous le voulez bien, je me permets de revenir en arrière pour répondre à la question sur l'avant-loi de 1981. Personnellement, j'ai ouvert ma librairie un mois avant la promulgation de la loi – qui a quand même mis un peu de temps à se mettre en place. C'était la première librairie indépendante de toute la Seine-Saint-Denis. Lorsque je passais dans une grande surface qui se trouve à proximité de ma librairie, le Tintin était vendu moins cher aux clients de cette grande surface que ce que moi, libraire, je pouvais l'acheter chez Casterman. Or, j'avais quant à moi un petit rayon poésie, ce que la grande surface n'avait pas – un tout petit rayon poésie, mais le seul de toute la Seine-Saint-Denis ! Si je voulais pouvoir entretenir ce petit rayon poésie, il fallait cependant que je puisse réaliser ne serait-ce qu'une toute petite marge sur Tintin. Cet exemple illustre parfaitement les péréquations qui doivent exister selon moi entre les différents types d'ouvrages

Henri CAUSSE

Pour conforter le propos de Bruno Caillet, des Éditions Gallimard, je voudrais ajouter une chose concernant le fonds. La France a eu la chance, cette année, de recevoir le prix Nobel de littérature, qui a été décerné à Le Clézio. Les Éditions Gallimard ont dans leur catalogue une cinquantaine d'ouvrages de Le Clézio. Si le jour où le prix Nobel a été décerné, tous ces titres étaient disponibles en librairie, et s'ils le sont, c'est grâce à ce réseau de libraires qui possèdent du fonds.

Dans une précédente audition, Madame Sabine Wespieser a parlé d'une romancière irlandaise vivant à New-York, Nuala O'Faolain, dont le dernier manuscrit avait été refusé par ses éditeurs américains et irlandais, parce qu'ils craignaient que les chaînes de librairies ne commandent pas ce livre plus difficile que les précédents.

Un autre exemple : quand Faulkner – très grand écrivain pourtant – a reçu le prix Nobel de littérature en 1949, seuls un ou deux de ses livres étaient encore disponibles chez les éditeurs américains. C'est un raccourci simple – trop simple diront certains – mais tellement vrai pourtant...

Christian THOREL

Avant la promulgation de la loi sur le prix unique, la littérature traduite en France était essentiellement représentée par quelques éditeurs de grande taille : en premier lieu Gallimard, avec sa collection Le Monde entier ; en second lieu le Seuil, avec sa collection Cadre Vert ; puis venait Stock, avec La Bibliothèque cosmopolite.

Après la loi sur le prix unique, à partir de 1981, un nombre important de maisons d'édition ont éclos, et elles ont fait depuis beaucoup de petits. Si bien qu'il existe aujourd'hui un nombre de lieux de production incroyable, souvent extrêmement dynamiques, notamment en matière de littérature traduite. Cette pluralité place la France au tout premier rang sur le plan de la traduction, qui représente 14,2 % de la production en 2007. Aux États-Unis, à contrario, la proportion des ouvrages traduits ne représente que 2 % de l'activité éditoriale. Cette avance française, nous la devons à la diversité des lieux qui accueillent ces productions.

Nous sommes entre 130 et 140 libraires à utiliser un serveur qui s'appelle Datalib, et dans lequel nous agrégeons nos ventes et nos coups de cœur. La diversité qui s'exprime sur cette base de données est parlante et reflète cette diversité de l'offre.

J'ajouterai pour finir que, dans ma librairie, je vends 150 000 titres différents par an, dont 50 000 à l'unité.

Benoît BOUGEROL

Pour revenir à la question de la production, ou de la surproduction, je crois qu'avoir une production large et riche ne pose en soi de problème à personne. La question se pose en revanche en termes de trésorerie, de colisage, de temps de réception des ouvrages... C'est un travail où la réception se fait par traitement unitaire. Le temps consacré à la réception est donc considérable. Il y a aussi la question du traitement des retours lorsqu'il y a des invendus, surtout pour des ouvrages d'actualité. Cette question est réelle et c'est pour cela qu'elle est traitée dans le cadre d'une Commission mixte avec le Syndicat national de l'édition. Comme vous le savez, les accords interprofessionnels qui avaient été signés sous l'égide de Monsieur Cahart, il y a une quinzaine d'années, sont en cours de réactualisation. La dernière réactualisation a été signée en juin dernier et au-delà de ce protocole d'accord

sur les usages commerciaux, il est prévu de continuer à travailler ensemble sur ce que Jean-Marie Ozanne appelait la « maîtrise de l'assortiment » par les libraires. Le principe de fonctionnement de la librairie est très différent selon les tailles. Les grandes librairies en ont une maîtrise plus importante parce qu'elles sont régulièrement visitées par les représentants et que le travail d'information qui est fait à l'occasion de ces visites permet de calibrer ce qui est choisi. Sachant qu'effectivement, le libraire choisit ses livres. Si l'on veut présenter en librairie la majeure partie des nouveautés, comme cela se fait pour la presse, cela suppose de commander des quantités d'ouvrages dont on sait pertinemment que tous ne seront pas vendus. C'est la contrepartie d'une capacité d'offre étendue et d'un encouragement à la liberté intellectuelle et de création.

En revanche, une question se pose par rapport à la manière dont l'information parvient dans les librairies de taille plus petite – celles qu'on appelle les librairies de deuxième niveau. Elles subissent parfois des envois de nouveautés plus automatiques, qui engendrent souvent des problèmes de distorsions, parce qu'il peut arriver qu'une librairie spécialisée dans un domaine éditorial reçoive des nouveautés dans un autre domaine que le sien. C'est cette adéquation entre l'offre et la demande que l'on essaie de plus en plus de définir au mieux avec les éditeurs – qui ont d'ailleurs le même objectif que nous, à savoir essayer de parvenir à la meilleure efficacité entre ce qui est proposé et ce qui est attendu. Enfin, « attendu », ce n'est pas le mot qui convient puisque nous sommes sur un marché de l'offre, mais du moins ce que la librairie est capable de mettre en vente. L'interstice est évidemment très faible sur les livres de poche ou les livres scolaires, peu importante sur les livres d'actualité, mais il peut être beaucoup plus important sur certains essais par exemple. C'est la liberté éditoriale qui passe par cet écart, qui peut être de 10, 15 ou 20 %. Et il est nécessaire pour soutenir la capacité de création.

Ce problème, on le retrouve dans tous les secteurs, en dehors des industries lourdes. On ajuste le nombre de voitures fabriquées au marché, comme on ajuste la production du nombre de petits pois à la capacité d'ingestion des Français. C'est une chance et en même temps, il ne faut pas que cette chance se transforme en une sorte de flux non maîtrisé. Je pense que les éditeurs ont la même problématique en amont, lorsqu'ils fixent le chiffre d'un tirage ou d'une réimpression pour un titre. C'est la contrepartie de cette capacité de diffusion. Je crois que le problème est le même dans la presse, où un quotidien tire à 500 000 exemplaires pour en vendre 400 000.

Matthieu DE MONTCHALIN

Une chose est certaine, c'est que l'augmentation de la production n'a pas généré, chez les libraires, une augmentation proportionnelle des problèmes. Grâce à l'informatique, grâce à la diffusion de l'information, grâce à des outils comme Datalib, que citait tout à l'heure mon confrère, nous communiquons désormais beaucoup plus entre nous, ce qui permet aux éditeurs de mieux ajuster, non pas encore les tirages initiaux, mais en tout cas les réimpressions, et donc d'éviter ce qui pouvait avoir lieu par le passé, à savoir des retrages trop importants qui occasionnaient des retours.

Nous avons mis en place en interne, sous la contrainte d'impératifs économiques, un certain nombre d'outils importants permettant de mieux former nos équipes à ces problématiques d'achats et de gestion des stocks. Aujourd'hui, la librairie maîtrise probablement mieux qu'elle ne l'a jamais fait les notions d'achats, de stocks et de retours au cas par cas, livre par livre. Les retours coûtent énormément d'argent au libraire et dans n'importe quelle librairie, le mot d'ordre est d'éviter les retours. Mais en même temps, il y en a encore et il y en aura toujours. Toutefois, cela reste un objectif économique important pour chacun d'entre nous.

Or, je crois que sur ce point, nous avons bénéficié de progrès techniques, mais aussi de progrès humains en termes de formation, qui nous ont permis d'absorber l'augmentation de la production, qui a effectivement doublé en très peu de temps.

Est-on capable d'absorber plus ? Je ne sais pas. Est-ce que, si on produisait 5 % de livres en moins, les choses seraient radicalement différentes ? En tant que libraires, nous considérons que nous ne sommes pas les producteurs des livres et donc qu'il ne nous appartient pas d'être des censeurs de la production éditoriale. Pour autant, c'est notre rôle de choisir ceux que nous voulons mettre en avant, ceux que nous apprécions et ceux que nous avons envie de défendre. Ces choix sont faits par des êtres humains et par conséquent comportent des imperfections humaines. Mais si les choses étaient prévues à l'avance – c'est-à-dire si une étude de marché permettait de dire à l'avance le potentiel exact de tel roman, de tel essai, de telle confidence sur la vie de telle star – ça ne serait plus des libraires qui feraient ce métier et ça ne serait d'ailleurs probablement plus les mêmes éditeurs non plus : ce serait des grands groupes internationaux – qui seraient peut-être des filiales de Danone ou de Procter & Gamble – qui le feraient avec la grande distribution, puisque tout serait prévisible à l'avance. C'est cette incertitude et ce caractère aléatoire de la vie d'un livre qui font ce qu'on est aujourd'hui. Prenez l'exemple de *L'élégance du hérisson*, paru chez Gallimard : si on avait fait une étude de marché pour savoir ce qui se passerait sur ce titre et qu'un cabinet d'études avait dit qu'il se vendrait à un million d'exemplaires, je pense que Bruno Caillet aurait eu du mal à payer la facture et leur aurait dit : « *Vous vous fichez de moi, rentrez chez vous, je ne veux plus jamais*

travailler avec vous. » Il y aura toujours de bonnes surprises et il y en aura aussi toujours de mauvaises, mais finalement, nos professions sont capables de gérer cela relativement bien. Évidemment, quand le marché se tend, les choses deviennent plus compliquées et il y a besoin d'ajustements – des ajustements qui vont dans l'intérêt des libraires, mais aussi des éditeurs, parce qu'aucun éditeur n'a intérêt à éditer 2 000 exemplaires de trop d'un livre. Vu le prix du papier et le prix du transport, cela représente des coûts pour tout le monde.

Bruno CAILLET

Si je peux me permettre d'ajouter une chose sur l'ajustement éditorial, je dirais qu'on a effectivement en France la chance d'avoir plusieurs réseaux de vente et d'accueil. Entre ces réseaux de vente, les libraires et les éditeurs, il y a des diffuseurs et le métier des diffuseurs, c'est précisément d'adapter les quantités et les types d'ouvrages qui vont être mis en place en fonction des réseaux. On le fait avec toutes les incertitudes que Matthieu de Montchalin a rappelées, mais globalement on y arrive. De toute façon, la sanction est très claire : des retours trop importants nuisent de façon évidente aux libraires et aux éditeurs et personne n'a intérêt à faire n'importe quoi. Aussi, j'ai le sentiment qu'à travers les protocoles qui ont été mis en place et à travers le travail de toute la profession, ces sujets sont en train de se réguler. Les offices sauvages se font de plus en plus rares et les libraires maîtrisent un peu plus leurs commandes.

Jean DIONIS DU SEJOUR

Je voudrais souligner le succès de la loi Lang en ce qui concerne le maintien et le développement du réseau des diffuseurs et saluer, en présence de Jean-Pierre Delbert dont la librairie contribue à animer le centre-ville d'Agen, le rôle d'aménagement du territoire qu'accomplissent les librairies. Il ne faut pas oublier – et je le dis avec beaucoup de conviction – que la loi du 10 août 1981 a clairement été créée afin de résoudre un problème que Monsieur Ozanne a bien illustré avec son exemple du Tintin qui était vendu moins cher aux clients des grandes surfaces que le prix auquel Casterman le lui proposait. Cette loi était un bouclier contre la grande distribution. Et c'est très clairement le problème qu'a résolu la loi en 1981. Cela a fonctionné, mais comme toute résolution de problème, cela en a créé d'autres. Quels sont-ils ? J'ai la faiblesse de croire que c'est une loi de l'offre et qu'elle a joué un rôle sur le niveau du stock et sur le niveau de retours, qui est quand même très important dans cette profession. Moi qui viens d'une autre branche de l'industrie, lorsque je vois qu'à peu près 100 millions de livres sont retournés sur un total de 500 millions d'exemplaires produits, même si on me dit qu'on progresse, je trouve qu'on est cependant confronté à un problème important ! La loi a en effet résolu un problème, mais elle en a créé d'autres.

Par ailleurs, cette loi a aujourd'hui vingt-sept ans, et en vingt-sept ans, les choses ont bougé. Une des tendances lourdes, qui a été rappelée par Hervé Gaymard, c'est l'inflation de la production éditoriale. Or, étant donné que vos magasins ne se sont pas agrandis de manière équivalente en termes de surface, cela implique une rotation plus rapide. C'est là un effet de la loi.

J'ai abordé le problème avec un regard extérieur. L'article 5 dit : « *Les détaillants peuvent pratiquer des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1^{er}, sur les livres édités ou importés depuis plus de deux ans, et dont le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois.* » Si cela ce n'est pas daté... Je comprends bien l'image du funambule marchant sur un fil et auquel il ne faut surtout pas toucher, de peur qu'il ne tombe. Toutefois, vingt-sept ans après sa promulgation, cette loi n'a-t-elle pas besoin d'évoluer, de respirer ? Notamment avec l'arrivée d'internet, qui constitue un évènement majeur. Pour moi, qui viens précisément de ce secteur des télécommunications, ce qui est frappant, c'est que le secteur du livre est une industrie où il y a beaucoup d'acteurs sur la chaîne. Cette chaîne est très fragmentée, alors qu'on sait très bien que la dynamique d'internet est une dynamique qui ramène les intermédiaires à leur plus-value centrale ou qui leur fait très mal. Or, quelle plus-value le métier d'éditeur apporte-t-il ? Quand je vois ce qui se passe aujourd'hui sur le web 2.0, le métier d'éditeur est le premier à être chahuté, entre les auteurs qui peuvent diffuser eux-mêmes leurs œuvres et les internautes qui réagissent en direct. Quant au métier de libraire, quelle plus-value apportera-t-il dans le monde et dans l'économie d'internet pour lui permettre de s'y enraciner ? Cette plus-value reposera-t-elle sur cette fonction d'offre, ou bien de conseil, ou bien encore d'animation culturelle de la cité ?

Jean-Marie OZANNE

L'exemple que j'ai pris sur l'album de Tintin illustre deux choses différentes : d'une part la politique de prix qui était celle des grandes surfaces avant la promulgation de la loi ; d'autre part, que le fait de pouvoir vendre des albums de Tintin m'a permis de maintenir un fonds poésie dans ma librairie. Tout est lié et de ce point de vue là, cette loi est une loi de développement durable.

La question que pose cette loi, ce n'est donc pas celle de son actualité ou non. Monsieur Cahart disait dans son rapport ¹qu'on ne produisait pas assez de livres en France. Aujourd'hui on dit qu'on en produit trop... Le vrai problème, c'est celui du développement durable et de savoir ce que liront nos enfants – et à plus forte raison nos petits-enfants et nos arrière-petits-enfants –, quel choix de livres s'offrira à eux, quelle que soit la forme sous laquelle ils les liront. Car, s'il n'existe plus de réseaux de vente pour acheter des livres de poésie, il n'y aura plus beaucoup de poésie publiée en France.

Henri CAUSSE

J'ai pour ma part la "malchance" d'avoir connu les années 1960, 1970, 1980, 1990 et 2000. Quelle que soit l'époque, les retours ont toujours existé. Ils ont simplement augmenté quand la production éditoriale a augmenté. Et ce n'est pas à nous de juger, on l'a dit, s'il y a trop ou pas assez de titres. Simplement, on constate que les taux de retour n'augmentent plus désormais. Ils restent stables et je pense que les éditeurs, dans leur grande sagesse, et grâce aux outils de travail qui ont été mis en place, vont parvenir à les faire baisser. Mais ne faisons pas du retour un ennemi. Même si l'édition publiait uniquement des livres que les gens attendent, il y aurait tout de même encore des retours. À vingt heures, quand les kiosques ferment, il reste toujours des exemplaires du *Monde* et heureusement ; parce que s'il n'y en avait plus dès 18 heures, *Le Monde* se vendrait moins. Je n'ai pas envie de savoir si ce sont de bons ou de mauvais livres qui sont retournés – chacun a son opinion là dessus. Ce que je sais c'est que des livres qui lors de leur sortie connaissent des taux de retour importants obtiennent, trente ou quarante ans après, le prix Nobel. Bruno Caillet est trop jeune pour me dire quel était le taux de retour du *Procès-verbal* de Le Clézio lorsqu'il est sorti chez Gallimard dans la collection Le Chemin, en 1983 ou 1984. Sachez qu'il était considérable, sans doute autour de 70 %. C'est le premier point.

Ensuite, M. Dionis du Séjour se demande pourquoi on devrait attendre deux ans après la parution d'un ouvrage et six mois de stock pour pouvoir le solder. C'était l'objet de son amendement. Mais tout simplement parce qu'autrement, on en arriverait à un paradoxe, à savoir que le Guide Michelin, qui est réédité chaque année comme une nouveauté, serait d'avantage protégé que les œuvres de Le Clézio. Par ailleurs, les soldes existent et les éditeurs eux-mêmes les pratiquent. Il suffit de lire *Livres Hebdo*, où les éditeurs informent, dans les pages d'annonces professionnelles, que tel livre va être retiré de la vente puis remis en vente à tel prix. Il existe aussi un autre métier, qui est celui des soldeurs qui assurent ce travail. Ce qui va au pilon, malheureusement, ce sont des livres qui, même soldés, ne se sont pas vendus. Le prix moyen du livre est de 9 euros en France. Dans l'hypothèse où le prix des livres baisserait, à quatre euros, à un euro ou même à un centime d'euro, les livres qui aujourd'hui ne trouvent pas preneur ne trouveraient pas plus preneur demain ! Et ce pour différentes raisons, qui peuvent être liées à leur qualité ou à leur avance trop importante par rapport aux attentes du public, que sais-je... Mais faire des soldes un moyen d'éviter le pilon, je ne dis pas que ça ne jouerait pas sur les marges, mais ça serait vraiment anecdotique. En revanche, l'effet pervers serait que le fonds n'étant plus protégé, la nouveauté aussi diminuerait en librairie.

Marie-Pierre SANGOUARD

Le pilon n'est pas non plus une aberration. On en fait de la pâte à papier que l'on réutilise. Par ailleurs, le problème du retour est structurel. On n'est pas capable – et heureusement – d'évaluer à l'exemplaire près la demande du marché et il y a donc forcément un résiduel.

Bruno CAILLET

On peut se poser la question de l'offre et de la demande. Mais très clairement, le livre à 15 ou 20 euros qui ne trouve pas son public, ne se vendra pas plus si demain on en baisse le prix à 9 euros. Ça, c'est la première chose.

En revanche, c'est autre chose que de permettre à un ouvrage qui a trouvé un premier public restreint de passer au format poche avec un décrochage de prix significatif pour toucher ainsi un public peut-être plus jeune. Cela existe, mais ce passage habituel de la première édition au format poche perdrait de son efficacité s'il y avait ce phénomène de bradage systématique. Vous parliez tout à l'heure de Le Clézio. C'est vrai qu'on a la chance de pouvoir le maintenir dans des collections grand format comme Le Chemin, mais il existe principalement à travers la collection Folio, qui coûte 5, 6 ou 7 euros en poche. Et cela est bien plus efficace que de baisser le prix des ouvrages grand format.

Cela dit, les éditeurs le font régulièrement pour des ouvrages qui valent très cher et cela a également du sens. En effet, lorsqu'un livre passe de 150 euros à 100 euros, on peut dire qu'il y a un effet sur les prix, mais cela

¹ Patrice Cahart, *Le Livre français a-t-il un avenir ? : Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication*, La Documentation Française, 1987.

concerne une partie très limitée de la production. Nous le faisons de nous-mêmes, en accord avec les libraires, en éditant un nouveau tarif. En général, cela fonctionne pour la littérature. Pour le reste, je n'ai pas connaissance d'effets de prix qui créent une véritable dynamique. C'est le poche qui crée une véritable dynamique.

Christian THOREL

Je souhaiterais réagir sur un point en rapport avec la loi. En 1974, quand la Fnac a ouvert sa première librairie – ce qui a déclenché la réflexion sur l'opportunité d'une nouvelle réglementation du prix du livre – la loi, qui était déjà en gestation mais qui a mis plus de cinq ans à être élaborée, écrite et votée, n'avait pas pour objectif de régler un problème de concurrence. Le livre était alors encore très peu présent dans les supermarchés et les hypermarchés. La loi n'a donc pas été créée pour régler un problème existant, mais pour anticiper un problème qui allait se poser à l'avenir, à savoir le développement probable d'une concentration dans la diffusion du livre et la mise sous pli de l'édition. Je rappelle le slogan qui était à l'origine de cette loi : « *Il n'y a pas de livres sans libraires* ». J'ajouterai quant à moi qu'il n'y a pas non plus de villes sans libraires, et tout cela est encore valable aujourd'hui.

Et j'insiste, à l'attention de Monsieur le député Dionis du Séjour, sur le fait que l'arrivée d'internet devrait nous inciter à renforcer la loi plutôt qu'à la déstructurer. Car, avec l'arrivée du commerce sur internet, le libraire de centre-ville peut rester concurrentiel, à condition qu'il puisse disposer du livre que recherche le client immédiatement. Le client rentre, demande un livre et on le lui donne tout de suite, ce qui évite qu'il aille l'acheter sur internet. Donc, pour garantir un délai de réponse court, il faut que nous disposions de ce livre en librairie. Or, pour avoir en stock une grande diversité de livres, encore faut-il que cette diversité existe. Et pour lui permettre d'exister, nous avons besoin d'un réseau de libraires. Mais cela suppose aussi que ces librairies aient les capacités financières de les avoir en stock et de les y maintenir.

On en arrive ainsi à la question du délai de paiement. Aujourd'hui, si dans une librairie comme celle que je possède et dirige depuis plus de trente ans, je peux avoir 110 000 références, c'est que les délais de paiement que m'accordent mes fournisseurs me le permettent. La Loi de modernisation de l'économie entend réduire ce délai de paiement. Malheureusement, dans ces conditions, nous ne serons sans doute plus à même de fournir le client immédiatement. Si la librairie veut continuer à proposer une offre concurrente de celle que propose la vente par internet, il faut précisément qu'elle soit autre chose que ce qu'est le commerce en ligne.

Georges-Marc HABIB

Je pense représenter ici la plus petite des librairies présentes autour de cette table. La mienne fait un peu plus de 100 m² et je suis très heureux qu'il y ait aujourd'hui beaucoup de concurrence autour de nous – les hypermarchés, internet, les grosses librairies, etc. – parce que cela me permet de me positionner face à cette concurrence. Grâce à l'étendue de l'offre éditoriale qui existe aujourd'hui, cela me permet de pouvoir me distinguer de mes concurrents, et donc d'exister. Sans cette diversité, je ne pourrais pas exister.

Cela rejoint la question du fonds, grâce auquel j'ai la possibilité d'exister, à travers une liberté de choix qui me permet de me différencier. Ce travail de sélection de l'offre et de défense d'un ouvrage, qui se répercute nécessairement sur le fonds, se fait en collaboration avec mon équipe, qui est constituée de lecteurs passionnés, ayant l'envie de défendre certains ouvrages qui leur plaisent. C'est cela qui est essentiel pour moi.

Or, si on réduisait la production éditoriale, je serais petit à petit amené à vendre les mêmes ouvrages que mes concurrents, dont je ne me distinguerais plus. Pour moi, l'existence d'une offre pléthorique me permet d'exister en tant que tel. Si demain elle venait à diminuer, je disparaîtrais. La densité du maillage de la librairie sur le territoire et la diversité qu'on observe aujourd'hui dans ce secteur existent seulement parce que cette variété d'offre peut exister. Pourquoi est-ce qu'aujourd'hui, la Fnac, comme Amazon, comme les petits libraires existent ? Parce que plusieurs offres existent et parce que chaque client, selon sa façon de voir et de consommer, va s'adresser à la personne à qui il a envie de s'adresser.

Par ailleurs, nous, libraires, plus on avance, plus on se professionnalise et plus on va se battre avec des armes de gestion, d'informatique et d'animation culturelle pour aller chercher nos clients et pour les pousser à venir voir ce qu'il se passe chez nous et à revenir nous voir. C'est comme cela que ça marche et c'est une bagarre de tous les jours. Mais pour cela, il faut que nous ayons à la fois les moyens financiers et les moyens de l'offre. Si nous n'avons pas cela, nous disparaîtrons et je pense que si nous, nous disparaissions, c'est tout un pan de l'édition qui disparaîtrait aussi, parce que nous travaillons avec énormément d'éditeurs qui ont un réseau de diffusion de 30 à 40 librairies à travers la France, et qui vivent en vendant 600 à 800 livres. C'est nous qui les faisons vivre – ce n'est pas la Fnac ou Amazon.

Michel FRANCAIX

Je partage tout à fait ce qui vient d'être dit mais il faut qu'on y réfléchisse tous ensemble. Le risque c'est de dire qu'en termes d'efficacité économique, les concentrations apportent des avantages tels que ce n'est pas très grave si on réduit le nombre des acteurs. Vous savez, cela se résume toujours à cela. Dans le domaine de la presse, à chaque fois qu'un kiosque à journaux a disparu, ce sont des lecteurs qui ont disparu. Jamais personne n'a été capable d'additionner le nombre de lecteurs. Le bel exemple, c'est Hersant. Le jour où il possède *Le Progrès* et *Le Dauphiné*, les ventes chutent de 30 %. Ce n'est pas à nous de juger si l'offre est trop importante ou de mauvaise qualité. C'est le rôle du libraire de nous dire ce qu'il ne se ressent pas dans ce livre et pourquoi ce n'est pas celui-là qu'il va mettre en avant. Et c'est le rôle du démocrate que de décider de l'avoir quand même, en se disant qu'après tout, on n'a pas forcément raison. De ce point de vue, on se rend bien compte que la loi Lang a apporté beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients. Si, à partir de là, on nous dit qu'il y a quelques moyens de l'améliorer, je veux bien y être sensible, parce que le monde bouge et les choses évoluent. Mais ne commençons pas par la tuer en voulant l'améliorer, parce qu'à 99 %, je pense qu'on peut dire que cette loi est une bonne chose. C'est vrai que ce que j'entends là me permet de mieux comprendre un certain nombre de choses et peut-être de réfléchir pour voir comment on peut la faire évoluer. Mais allons à l'essentiel : on ne vend pas des livres comme on vend des chapeaux et en même temps, une librairie est une entreprise. Ne soyons pas idiots et ne soyons pas dans un état d'ébriété technologique en pensant qu'internet va tout transformer, alors qu'il va simplement faire évoluer les choses et qu'on va l'accompagner de façon positive. Si nous savons tenir compte de cela, je pense qu'il y a beaucoup d'avenir pour vous, si nous ne faisons pas trop de bêtises sur les lois à venir.

Benoît YVERT

Je voulais ajouter une chose, puisque vous parliez de la presse écrite. Je voudrais dire un mot sur les aides publiques de l'État, tous axes compris. Il faut savoir qu'aujourd'hui, l'aide versée par le contribuable à l'économie du livre dans son ensemble – CNL compris – s'élève à une cinquantaine de millions d'euros, c'est-à-dire une aide inférieure de plus de six points, par rapport au chiffre d'affaires du secteur, à l'aide versée à la presse écrite. Les problématiques sont tout à fait différentes puisqu'on peut constater, depuis vingt-cinq ans, qu'il y a eu un progrès et un développement des librairies et de l'édition, dans un contexte économique qui est resté très fragile.

On peut aussi rappeler les toutes dernières dispositions qui sont issues du Plan Livre de Madame Christine Albanel et vont aboutir dans quelques jours à l'installation d'une Commission sur la librairie indépendante présidée par Antoine Gallimard. Ces dispositions placent le montant des aides directes à la librairie versées par le Centre national du livre – lequel dispose d'un budget de 35 millions d'euros, contre plus de 500 millions pour le CNC ! – à 2,5 millions d'euros.

Je ne vais pas nier l'importance des aides de l'État, mais ce sont des aides qui restent très ponctuelles et qui ont leur utilité. Aussi, je pense que c'est utile pour le législateur de replacer l'enveloppe globale réservée au livre par rapport aux autres politiques culturelles existantes.

Prenons par exemple le cas des aides que verse le CNL à la traduction des auteurs étrangers. Ces aides prennent en charge 60 % des frais de traduction de 300 ouvrages par an, permettant ainsi aux éditeurs de lancer des auteurs qui n'ont pas encore de public.

Michel FRANCAIX

Je partage totalement ce que vous avez dit et la comparaison n'était pas raison.

En revanche, je maintiens que c'est bien parce qu'il y a une suppression de kiosques qu'on lit moins de journaux. De la même manière, si demain il y avait une suppression de librairies suite à un mouvement de concentration, nous vendrions moins de livre. En ce qui concerne la presse, je suis le premier à dire qu'il faudrait peut-être voir différemment les aides pour les améliorer. Mais pour ce qui est du livre, le jour où un certain nombre de libraires ne seront plus nécessaires à la vie économique du livre, il est évident – en dehors de tout ce qui a été dit et que je partage – que cela aura obligatoirement des conséquences sur le nombre d'ouvrages vendus.

Benoît BOUGEROL

Comme je le rappelle très souvent, on a vu dans un secteur relativement proche, celui du disque, ce qui est arrivé en l'absence d'une loi de régulation des prix. J'en ai parlé il y a peu de temps avec Jean-Pierre Delbert, quand j'ai voulu agrandir ma librairie à Rodez. J'étais allé le voir, parce que sa librairie d'Agen dispose d'un secteur disques très important et son expérience m'a aidé à décider de ne pas faire ce que lui avait fait. L'environnement dans lequel il travaille est très différent du mien, où on travaille à proximité de la grande distribution. Ce dont je me suis aperçu, c'est que j'achèterais les disques plus cher que ce que ne les vend Leclerc à quelques pas de ma librairie. Car les éventuels fournisseurs ne voulaient pas me consentir les conditions me permettant d'acheter moins

cher que le prix de vente de mon voisin. C'est un secteur qui a tellement cherché à atteindre les prix les plus bas possible que l'offre s'est réduite comme une peau de chagrin. Dans les espaces culturels du Leclerc et du Géant Casino de Rodez, l'offre est extrêmement réduite et se limite aux variétés du moment.

Avec Harmonia Mundi, nous nous sommes donc lancés sur une offre alternative qui n'intéresse plus la grande distribution. Nous travaillons aujourd'hui sur un marché musical de niche. Et si demain, la librairie indépendante, la librairie traditionnelle, la librairie qui construit ce maillage du territoire, était condamnée à ne travailler que sur des niches, peut-être aura-t-on encore un peu de poésie, à supposer que cette niche soit rentable – elle ne le sera plus à Montreuil, cela est certain –, mais il est évident que nous subirons un effondrement de l'offre. Il n'y aura plus alors que quelques catégories de personnes qui sauront encore se rendre dans les librairies, devenues "Temples du Savoir", et qui auront donc accès à ce type de livres. Et ce sera le cas dans tous les domaines de fonds.

L'exemple du disque est celui qu'on garde toujours en tête, parce qu'on le vit au quotidien. On voit bien quel est aujourd'hui le maillage de la vente du disque en France – notamment en musique classique, en musiques du monde, en jazz ou même pour des grands auteurs de variétés qui n'ont pas sorti de nouveauté depuis trois mois ! La règle de la grande distribution, c'est qu'on ne passe pas de commande de réassort pour un disque si on ne l'a pas vendu dans les trois mois. C'est la règle appliquée par exemple à la Fnac et chez Virgin. Il est important de le rappeler également.

Pour en revenir à la loi sur le prix unique du livre, on l'a dit, cette loi fonctionne bien. Cela ne veut pas dire pour autant que tout soit parfait. Vous avez fait allusion à l'article de la Loi de modernisation de l'économie et à la question qui touche particulièrement la librairie, à savoir celle des délais de paiement. Effectivement, nous sommes dans un métier qui travaille énormément sur le fonds, avec des délais beaucoup plus longs, et très souvent avec des opérations mises en place par les éditeurs, qui nous permettent de remettre en vente des livres anciens, de faire des opérations de fonds ou de prévoir des opérations sur une période donnée. Ce genre d'opérations se fait par exemple sur une collection de poche, ou encore sur la mise en place des livres scolaires. Pour des raisons pratiques, les éditeurs nous envoient les livres scolaires en mars ou avril, avec une échéance de paiement à fin octobre, puisque nous les vendons en septembre. Si on nous demande désormais de payer les livres scolaires en mai ou au 15 juin, on ne les prendra tout simplement plus, ou alors bien plus tard, afin de ne les payer qu'en septembre ; et alors, c'est la qualité du service aux clients qui en pâtira. Il y a donc, pour le secteur de la librairie, des problèmes spécifiques qui apparaissent très clairement.

C'est un problème dont vous avez bien saisi les enjeux et, si je vous ai bien compris, l'ensemble des députés les ont également bien saisis. Nous avons mis le doigt sur ce problème au moment des débats parlementaires et nous avons aussitôt réagi à l'époque. C'est un peu compliqué de faire comprendre la spécificité du commerce de librairie, qui est dans une logique de travail de fonds.

Le Syndicat national de l'édition prépare actuellement un texte qui va dans ce sens. Cela montre d'ailleurs bien que les éditeurs eux-mêmes se sont emparés du dossier, et nous les suivons totalement sur ce point. Car, en cas de raccourcissement des délais de paiement, les éditeurs ne pourront plus faire d'opérations de fonds, tout simplement parce que nous, libraires, nous n'aurons plus les moyens de les financer. Et, ce qui se profile à terme dans ce cas, c'est une profonde déstabilisation du secteur de la librairie.

Mais derrière cette question, il y en a d'autres, à commencer par celle d'internet, dont parlait tout à l'heure monsieur le député. Nous sommes également très mobilisés sur ce problème, en particulier avec Gilles de La Porte, l'ancien président de notre syndicat, avec lequel nous travaillons à la mise en place d'un portail de la librairie sur internet. Nous avons longuement débattu, avec un certain nombre d'éditeurs, sur les problèmes que pose le contrat d'exclusivité contracté par Hachette Livre avec la Fnac pour le téléchargement des textes de son catalogue. C'est un problème extrêmement préoccupant, que nous suivons de très près.

Nous avons d'ailleurs à ce propos publié un texte avec la Commission numérique de notre syndicat¹. Nous considérons en effet que, puisqu'une grande partie de la distribution sur internet génère des coûts – sur lesquels il y a débat juridique – cela passe aussi par la question des coûts postaux.

Deux libraires ici présents – Jean-Marie Sevestre et Christian Thorel – possèdent des sites internet. Ces sites, qui proposent 120 000 titres immédiatement disponibles, sont ceux qui proposent l'offre la plus large en termes de livres physiquement disponibles en stock. Leur compétitivité repose sur cette disponibilité immédiate. Toutefois, et bien qu'ils fassent payer des frais de port, leur modèle économique est extrêmement fragile, du fait qu'ils n'accèdent pas aux mêmes tarifs postaux auxquels peuvent prétendre les plus grandes structures – que ce soit la Fnac, Alapage, ou Amazon – qui ont négocié des prix de gros. *A contrario*, lorsque nous, libraires indépendants, nous

¹ Commission numérique : Association des Librairies informatisées et utilisatrices de Réseaux électroniques (ALIRE) / Syndicat de la Librairie Française (SLF), *Accueillir le numérique ? Une mutation pour la librairie et le commerce du livre*, mai 2008.

discutons avec La Poste, elle nous répond qu'elle nous considère comme des individualités et que par conséquent, nous devons payer le prix public du colisage, plus la TVA, soit 5,45 euros par envoi, là où les grands acteurs payent eux 2 euros. Et ce, alors même que les livres et brochures bénéficient d'un tarif d'envoi international plus bas, grâce aux accords de l'Union Postale Internationale qui remontent au XIX^e siècle ! Ce qui veut dire qu'il coûte moins cher à un libraire français d'envoyer un livre en Espagne ou en Australie que sur son propre territoire !

Il existe également aujourd'hui des régimes postaux dérogatoires dans beaucoup de pays, notamment en Allemagne. Expédier un livre en Allemagne coûte aujourd'hui 50 centimes ; en Espagne, autour de 80 centimes ; alors qu'en France, cela coûte quasiment 6 euros !

Cette question est assez problématique – et je sais que la Direction du livre suit cette question avec beaucoup d'attention – car le livre, qui avait jusqu'alors une économie spécifique, s'est retrouvé en quelques années noyé dans le grand bain des marchandises. Or, si on veut être présent sur internet à travers un portail vivant, proposant non seulement de la vente de livres, mais aussi demain du téléchargement, il faut que nous puissions nous battre à armes égales avec nos concurrents, sur un terrain économique où tout le monde part sur de mêmes bases. Si certains paient 2 euros là où nous devons payer 6 euros, il est évident qu'on ne pourra pas se développer économiquement.

Il existe une formidable diversité de sites internet pratiquant la vente de livres en ligne. J'en ai même recensé plusieurs dizaines qui proposent l'intégralité du catalogue des livres disponibles, soit près de 600 000 ouvrages. Ces sites utilisent la base interprofessionnelle de référencement gérée par la société Dilicom, qui est un outil auquel tous les professionnels du secteur ont *a priori* accès. Mais encore faut-il qu'on puisse accéder à ce marché de la vente en ligne à des coûts de fonctionnement qui soient équilibrés pour chacun. C'est là un dossier de travail important.

Nicolas GEORGES

Je souhaiterais, si vous le voulez bien, revenir sur une question qui a été abordée au cours de l'audition du Syndicat national de l'édition. Cette question portait sur l'ajustement du niveau de la production éditoriale aux capacités d'accueil de la diversité par les libraires. Le Président du Syndicat national de l'édition, Serge Eyrolles, nous citait à ce propos l'exemple de l'Angleterre, où il existe un système de suivi des ventes extrêmement exhaustif d'une part, et extrêmement précis d'autre part. Celui-ci permet de faire remonter l'ensemble du chiffre d'affaires de la distribution directement des caisses des points de vente de livres. Vous semblez dire que cela existe en France, mais de manière assez marginale. Pensez-vous que cela mériterait d'être généralisé ? Et, cela permettrait-il, selon vous, de parvenir à un meilleur équilibre du marché, en diminuant ainsi les retours ?

Ma seconde question s'adresse plus spécifiquement à Amazon : sur votre site *Amazon.fr*, pratiquez-vous des soldes sur les ouvrages sortis depuis plus de deux ans et en stock depuis au moins six mois, comme la loi vous y autorise ?

Sabine ZYLBERBOGEN

Sur *Amazon.fr*, certains ouvrages ne sont pas soldés, bien qu'ils aient plus de deux ans de parution et au moins six mois de stock, alors même que d'autres le sont. Cela dépend...

Benoît BOUGEROL

C'est bien pour cette raison que nous tenons aussi au délai des six mois établi par la loi. Dans une librairie comme la mienne, à peu près le quart des ventes se font sur des livres de plus de deux ans. Ce sont des livres que je recommande régulièrement. Mais si demain un site internet les proposait avec 40 % de remise, je perdrais un quart de mes ventes. Lorsque Amazon a commencé, aux États-Unis, à pratiquer 40 % de remise sur tous les livres, cela a posé un sérieux problème à la profession, si bien qu'aujourd'hui, l'association des libraires indépendants américains – l'*American Booksellers Association* – regroupe trois fois moins de libraires que le Syndicat de la librairie française. On voit bien l'ampleur du désastre...

Sabine ZYLBERBOGEN

Estimez-vous que ce délai de six mois est équilibré ? Pourquoi six mois, et non pas trois ?

Benoît BOUGEROL

Et pourquoi pas un an ?

Sabine ZYLBERBOGEN

On a entendu des éditeurs nous dire que la durée de vie d'un livre, sur une table, était à peu près de trois mois. Passé ce délai, on le met de côté, on le stocke puis on le retourne.

Christian THOREL

Tout à l'heure, j'ai dit que, dans ma librairie, 50 000 livres n'étaient vendus qu'une seule fois par an. Vous imaginez : le tiers des livres que je vends dans l'année ne sont vendus qu'une seule fois ! Les autres étant vendus deux fois, trois fois, dix fois, cent fois... Mais 50 000 titres ne sortent qu'une fois par an de ma librairie. Ils peuvent avoir déjà deux ans de vie dans ma librairie – et dans ce cas, vous pouvez les avoir déjà soldés – mais ils peuvent aussi avoir un mois de vie, trois mois de vie ou six mois de vie ; mais quoiqu'il en soit, ils ne sortent qu'une fois par an. Très clairement, ces 50 000 titres ne se vendront plus dans ma librairie si vous aviez la permission de les solder avant ce délai. C'est évident.

Matthieu DE MONTCHALIN

On peut aussi vous retourner la question madame : qu'est-ce que cela changerait pour Amazon si le délai était de trois mois au lieu de six ?

Sabine ZYLBERBOGEN

Cela permettrait d'avoir une fenêtre de stockage moins longue et de pouvoir proposer les livres à un prix moins cher plus tôt.

Matthieu DE MONTCHALIN

Or, vous avez un délai de paiement moyen de vos fournisseurs d'à peu près 90 jours. Voilà la démonstration du danger que nous dénonçons.

Jean DIONIS DU SEJOUR

Six mois représentait un point d'équilibre en 1981.

Benoît BOUGEROL

S'il fallait aujourd'hui modifier ce délai, il faudrait l'augmenter et non pas le réduire.

Matthieu DE MONTCHALIN

En effet, si nous devons faire une proposition sur cette question, nous suggérerions de passer ce délai à douze mois. Mais nous n'allons pas nous crispier sur ce sujet.

Sabine ZYLBERBOGEN

Nous ne sommes pas en confrontation permanente sur tous les sujets. Il y a des sujets qui nous opposent et d'autres qui nous réunissent. Il y en a un en revanche sur lequel nous, chez Amazon, nous œuvrons : il consiste à permettre d'offrir la culture du livre au plus grand nombre. On ne propose pas les mêmes services que ceux que vous avez décrits et auxquels, en tant que grande lectrice, je souscris. J'achète des livres en librairie, j'en achète d'autres sur Amazon et d'autres à la Fnac. Je suis une consommatrice, au même titre que vous, et j'aime pouvoir profiter de cette diversité d'offres.

Christian THOREL

Si votre objectif est de toucher le plus grand nombre de personnes, ouvrez des librairies !

Sabine ZYLBERBOGEN

Il n'y a pas une solution unique, il y en a plusieurs. De même qu'il y a plusieurs offres.

Christian THOREL

Vous déshabillez Pierre pour habiller Paul et en l'occurrence, Paul, c'est vous.

Sabine ZYLBERBOGEN

Je ne pense pas que nous déshabillons qui que ce soit. Nous sommes un autre acteur, voilà tout.

Henri CAUSSE

Je souhaiterais répondre à la question soulevée par le Président Eyrolles à propos de la traçabilité des ventes de livres, ce que les anglais appellent le *booktracking*. C'est quelque chose qui est actuellement à l'étude dans le cadre du Cercle de la librairie. À l'heure actuelle, différents systèmes coexistent : il y a différentes comptabilités de sorties de caisses et il existe plusieurs panels que les éditeurs peuvent acheter. Par exemple, si vous voulez connaître les ventes de la Fnac, il y a un panel qui est très bien fait dans *Le Point*. Il y a aussi le panel de *L'Express*, établi selon les données issues du logiciel de gestion des stocks de librairies Tite Live. La librairie indépendante a elle-même développé sa propre comptabilité de sorties de caisses : c'est le système Datalib.

Le problème, c'est qu'il n'existe pour l'instant aucun lieu où réunir ces différents systèmes. C'est une chose à laquelle travaille le Cercle de la librairie, qui est un peu compliquée techniquement sans être pour autant irréalisable. Le but serait donc de parvenir à fédérer ces différentes sources. Mais cela a un coût bien sûr. Et par ailleurs, les grandes surfaces spécialisées ou les hypermarchés sont réticents à communiquer ce type d'informations.

Mais prenons l'hypothèse que cet outil de traçabilité existe. Cela permettra de mieux ajuster, non pas le premier tirage, ce qui reste quelque chose d'assez compliqué, mais du moins les réimpressions. De plus en plus, les éditeurs procèdent à des retirages plus fréquents, mais en un moins grand nombre d'exemplaires sur les ouvrages en "fin de vie", car ils cherchent à limiter leurs stocks. Cela peut aussi expliquer le pilon, car on ne pilonne pas que des livres retournés parce qu'ils sont sales ou abîmés. On pilonne également des surplus de tirage parce que le stockage coûte très cher. Donc la traçabilité des ventes permettrait d'éviter ces surplus de tirages.

Nicolas GEORGES

Qu'est-ce qui freine la mise en place d'un tel système ?

Henri CAUSSE

L'édition y est favorable. Maintenant, il faut passer aux actes et le construire. Cela a un coût et nécessite une structure informatique. Mais on peut penser que dans les années qui viennent, nous disposerons de cet outil de travail.

Jean DIONIS DE SEJOUR

Je crois en effet que la traçabilité est vraiment un enjeu majeur pour le secteur et sans doute sa voie vertueuse. Je viens aussi de comprendre quelque chose d'important en vous écoutant : c'est que cela aura un effet sur les réimpressions et non pas sur les premiers tirages.

Je voulais également réagir sur le problème du colisage. La question des frais d'expédition est un enjeu majeur de la vente par internet. Car, qu'est-ce que l'économie d'internet ? C'est un site internet, plus de la logistique derrière. Et l'enjeu logistique est énorme.

Je fais par ailleurs partie de la Commission pour le développement de la Poste, qui réfléchit aux problèmes et aux enjeux liés à La Poste "moderne". Il serait intéressant que cette Commission vous auditionne sur ce sujet des tarifs individuels et des tarifs de groupe. Car c'est en effet un enjeu très important, et j'essaierai de vous aider sur ce problème.

Pour terminer, je partage ce qu'a dit Madame Zylberbogen. À l'avenir, nous allons voir émerger deux marchés complètement différents sous l'effet du développement d'internet : un marché de vente à distance et de livraison à domicile, qui n'est pas le marché des libraires ; et un marché où les personnes continueront de se rendre chez le libraire, parce qu'ils y auront intérêt en termes de prestations, de conseils de lecture et de qualité de service en général. Cela, je pense que c'est déjà plus ou moins acté et que ce n'est pas forcément une mauvaise nouvelle en termes de multiplication de l'offre.

Benoît BOUGEROL

Je suis tout à fait d'accord, mais la question est, je crois, une question d'équilibre entre ces deux marchés, et je pense que l'équilibre actuel est le bon.

Matthieu DE MONTCHALIN

Je tiens à souligner que, bien que la loi dont nous discutons a vingt-sept ans, l'interprofession du livre n'est pas une interprofession rigide. Nous sommes même probablement une des premières professions ayant mis en place un système de transport et de plate-forme de distribution. Cela n'a rien de poétique, comparé à ce que disait mon collègue sur la poésie, mais c'est aussi un des éléments clés de notre fonctionnement quotidien. Nous avons, depuis plus de quinze ans, une plate-forme de distribution qui permet aux librairies d'être livrées quotidiennement.

À l'heure où l'on s'occupe du développement, c'est quelque chose que, nous, nous avons fait avec quinze ans d'avance. Cette plateforme rassemble en un même site des milliers de libraires et des centaines d'éditeurs. Il y a évidemment encore des adaptations à effectuer, mais sur cette question, nous avons été plutôt en avance.

C'est la même chose en ce qui concerne la discussion à l'intérieur de l'interprofession. On vous a parlé de la réactualisation des accords Cahart et du fait que nos métiers continuent à travailler ensemble. À travers de nombreuses commissions, nous échangeons continuellement entre auteurs, éditeurs et libraires.

Le dernier point, qui est plutôt propre à la librairie, c'est que nous sommes une profession qui n'emploie qu'une quinzaine de milliers de salariés, mais qui n'a pas hésité à quitter la convention collective dans laquelle elle était, pour en créer une de toute pièce qui soit vraiment à l'image du métier qui est le nôtre. Nous y travaillons depuis trois ans avec les partenaires sociaux et nous allons probablement y parvenir. Les libraires nous poussent, de par la spécificité de leur travail et du service qu'ils rendent, à mieux reconnaître les gens qui forment leurs équipes, y compris sur le plan social. Il y a deux ans, la grille conventionnelle de salaires de la branche librairie avait quatre niveaux de rémunérations en dessous du Smic. Aujourd'hui, le premier niveau se situe à 3 % au dessus du Smic et nous avons signé avec les partenaires sociaux trois accords salariaux au cours des douze derniers mois. Le Gouvernement a mis en avant le fait qu'il y a beaucoup de secteurs où ce n'est pas le cas et je crois effectivement qu'aujourd'hui, la librairie fait partie des bons élèves. Malgré nos moyens limités et malgré nos marges problématiques, nous essayons de faire en sorte que l'équilibre que la loi nous procure sur le marché continue à exister au sein de nos entreprises, y compris sur le plan social.

Enfin, je tenais à rappeler que nous menons une politique de formation active à travers un organisme qui s'appelle l'Institut National de Formation des Libraires (INFL). C'est une structure professionnelle dédiée à la formation, qui nous permet de continuer à former aux assortiments, à la richesse du fonds et à la reprise d'entreprises.

En conclusion, je dirais que nous sommes une profession qui essaie de raisonner globalement. Aussi, il est vrai que si nous étions confrontés à une compétitivité plus rude en matière de prix, nous ne serions plus en mesure de continuer à faire tout ce que nous faisons actuellement en la matière.

Georges-Marc HABIB

Les librairies et les libraires se sont dotés de moyens leur permettant d'exister dans un cadre de libre concurrence, mais à égalité avec leurs concurrents. Si demain, ils n'étaient plus à armes égales avec eux, je crains effectivement pour l'avenir de la librairie.

Jean-Marie SEVESTRE

On a parlé de territoire mais on n'a pas parlé d'un autre travail que nous faisons les uns et les autres dans nos villes. C'est un travail que nous faisons mais qu'Amazon ne fera jamais, parce qu'Amazon n'est pas capable d'identifier ce genre de livres, ceux des écrivains qui vivent sur nos territoires et qui bien souvent ne sont pas connus en dehors de ces territoires. Or, ces écrivains régionaux contribuent à faire vivre nos territoires et je pense que vous, en tant qu'élus locaux, vous avez intérêt à ce que vos villes continuent à vivre.

Hervé GAYMARD

Merci à tous pour vos interventions.

Bernard FIXOT

15 octobre 2008

P-DG de XO éditions et de TF1 éditions

Hervé GAYMARD

Je voudrais remercier Bernard Fixot d'avoir accepté de venir nous rencontrer. Nous aurons beaucoup de plaisir à l'écouter, compte tenu de son expérience dans le domaine de l'édition.

À l'occasion des débats parlementaires sur la Loi de modernisation de l'économie, un certain nombre d'amendements visant à modifier la loi du 10 août 1981 ont été déposés et ont fait débat. Madame Christine Albanel et la Commission des Affaires culturelles, familiales et sociales de l'Assemblée Nationale, ont décidé conjointement de mettre en place ce groupe de travail afin de réfléchir à l'ensemble des aspects de l'économie du livre.

Trois grandes parties se dégagent : une partie historique, qui revient sur un demi-siècle de réglementation de l'économie du livre, et notamment le prix unique ; une partie analytique, qui fait l'évaluation des effets de la loi Lang, après vingt-sept années d'application, tant au regard de l'économie du secteur, du prix des livres que de la production éditoriale ; enfin, une partie prospective, ayant trait à l'évolution du numérique, dans le prolongement du rapport Patino¹.

Pour commencer, nous aimerions entendre ce que vous, Bernard Fixot, pensez personnellement de la loi sur le prix unique du livre. Est-ce, selon vous, une loi obsolète ? Pensez-vous qu'il faille la maintenir ? Pensez-vous qu'il faille l'améliorer ?

Bernard FIXOT

La loi Lang date de 1981. C'était l'époque où la pratique des rabais commençait à se développer, l'époque où la Fnac et Carrefour commençaient à vendre les livres à -20 % ! C'était relativement inquiétant et la première conséquence était simple : même si on n'habitait pas à proximité de la Fnac ou de Carrefour, on y allait tout de même pour y acheter un dictionnaire, parce que 20 % sur le prix d'une grosse encyclopédie, cela devenait intéressant. En revanche, pour acheter un livre de poche, on continuait à se rendre chez son libraire. Cela allait évidemment amener à quelque chose d'assez terrible, à savoir que les libraires allaient connaître de grandes difficultés, contrairement à la grande distribution, qui elle se développait.

Personnellement, ma position sur la question est donc claire : j'ai vu arriver la loi sur le prix unique du livre avec beaucoup d'intérêt, même si je me suis à l'époque demandé si cela suffirait à maintenir notre réseau de libraires.

Si on regarde la situation à l'étranger, on constate que peu de pays ont un réseau de librairies comparable à celui de la France. Dans nombre d'entre eux, comme l'Allemagne, l'Italie ou l'Angleterre – et je ne parle même pas des États-Unis ! – ce réseau de libraires, que la France a su conserver, n'existe plus. Or, ce réseau permet de maintenir les livres à la portée du plus grand nombre. Ce que nous appelions à l'époque les "sous-dépôts", et qui sont devenus aujourd'hui des petits points de vente de presse, proposaient par exemple des livres de poche. Il est donc évident que la loi a avant tout permis au réseau de libraires de se maintenir.

Ce qu'on ignorait alors, ce sont les conséquences qu'allait avoir cette loi sur l'édition française. Les libraires, c'était une chose, et les libraires sont indispensables, même si de temps en temps, nous ne sommes pas tout à fait d'accord avec eux, mais cela est dans l'ordre des choses. L'exemple des États-Unis fait parfaitement ressortir cette problématique, à savoir que, si un éditeur publie un livre et qu'il a en face de lui quatre grands distributeurs de livres, si deux de ces grands distributeurs lui disent : « *Non, nous n'en voulons pas, parce que vous ne nous octroyez pas assez de remise pour nous permettre de "discount" autant que nous souhaiterions le faire* », le livre ne sera pas distribué et ne sera pas vendu. En allant un peu plus loin en ce sens, on peut se dire que les grands distributeurs vont devenir des groupes de pression, qui bien sûr vont établir le nombre d'exemplaires que vous allez vendre, mais surtout, vous vous direz à vous-même : « *Si le prochain livre que je fais, ils n'en veulent pas non plus, je ne vais pas pouvoir payer l'à-valoir à l'auteur. Je ne vais donc pas l'éditer.* » J'exagère, mais finalement,

¹ Bruno Patino, *Le Devenir numérique de l'édition : du livre objet au livre droit*, Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication, La Documentation française, 2008.

c'est tout de même ce qui se profile à l'horizon. À terme, ces grands groupes vont donc imposer leurs choix aux éditeurs.

Il est donc évident que la loi sur le prix unique du livre a atteint son objectif, puisque plus de vingt ans après, notre réseau de libraires est toujours là, bien vivant.

Il faut savoir que le livre a, en France, un statut très particulier. Le créateur le plus respecté en France, c'est l'écrivain, là où dans d'autres pays, c'est le musicien ou le peintre. Je dis toujours qu'il y a deux choses que vous ne pouvez pas jeter dans la corbeille à papier au bureau : c'est un livre et du pain ; parce que vous vous feriez insulter par votre secrétaire. Et heureusement, le livre a ce statut particulier en France.

Pour en venir à des choses plus triviales, mais toutes aussi importantes, la loi Lang a permis non seulement à l'éditeur de conserver la liberté de publier ce qu'il veut – en en assumant le risque –, mais aussi de définir son prix de vente. Et ceci est essentiel dans une politique commerciale. Si vous décidez que votre prix de vente doit être de 18 euros, mais que quelqu'un peut le vendre à 9 euros, vous n'êtes plus maître de votre politique commerciale et on en connaît la conséquence : le prix du livre augmente. Nous l'avons observé en Angleterre, où le prix du livre a augmenté de 16 ou 17 %. La remise moyenne accordée en France par les distributeurs aux libraires est de 38 %. Celle de la Fnac est un peu supérieure, parce que la Fnac fait un chiffre d'affaires plus important.

Marie-Pierre SANGOUARD

C'est exact.

Bernard FIXOT

Et que se passerait-il si la loi Lang n'existait pas ? La Fnac me demanderait une remise de 50 %, en me disant que sans cela, elle ne pourra pas faire de rabais importants et mettre le livre en vitrine. Si je lui accorde 50 % au lieu de 38 %, je perds 12 %. Que vais-je faire ? Au prochain livre que je publie, j'anticiperais cette remise en l'intégrant dans le prix du livre et, plutôt que de fixer son prix à 20 euros, je le mettrais à 30 euros, afin de pouvoir lui accorder les 50 % qu'elle demande. Or, un petit libraire, dont la remise sera pourtant moins importante, devra cependant lui aussi le vendre à 30 euros. On voit donc que cela aboutit de manière générale à faire augmenter le prix des livres.

Le cas des très grand best-sellers reste cependant un cas à part. Or, moi qui suis éditeur de best-sellers, cette loi ne devrait pas me convenir. Je devrais être opposé à la loi Lang, puisqu'au fond, cela me permettrait de solder mes livres. Toutefois, comme les autres livres ne seront pas soldés, je n'aurais pas à octroyer de remise supplémentaire sur les miens. Les remises supplémentaires se pratiquent quand les livres sont substituables. Or, Musso ou Levy, ce n'est pas substituable et le distributeur est obligé de les acheter tous les deux.

Personnellement, j'estime que ce serait une énorme erreur de revenir sur la loi Lang, parce que cela entraînerait des effets dramatiques pour l'édition, pour les auteurs et pour les libraires. Cela ne ferait que conforter des grands groupes de distribution – j'enlève la Fnac et je pense plutôt à Carrefour – qui ont besoin de taux de profit supérieurs à deux chiffres. Quand on est éditeur de littérature comme Paul Otchakovsky-Laurens par exemple, on ne peut pas se permettre d'avoir plus de trois personnes dans son bureau. Il s'en sort une année, puis l'année suivante il perd de l'argent et il est obligé de céder une partie de son affaire. Et ainsi de suite chaque année, ce qui fait qu'aujourd'hui, il est détenu par le groupe Gallimard...

Le problème de la concentration, qui obéit à une logique économique, se pose donc avec la même acuité au niveau des structures de diffusion, qu'au niveau des structures éditoriales. Or, la loi Lang a élevé une barrière contre la logique économique de ces grands distributeurs. Il ne faut pas croire pour autant que ces distributeurs ne vendent pas de livres. Ils en vendent même beaucoup, grâce aux remises qu'on leur accorde, et ce malgré l'interdiction du discount. Leurs ventes représentent entre 10 et 15 % de la littérature, et Carrefour est à 12 ou 13 % dans ce domaine. Il faut d'ailleurs savoir qu'entre 35 et 40 % des best-sellers se vendent dans la grande distribution – hors grandes surfaces spécialisées comme la Fnac.

Marie-Pierre SANGOUARD

Cependant, on observe un désengagement progressif de ces grandes surfaces sur la vente de livres. Cela fait plusieurs années que les chiffres des grandes surfaces alimentaires chutent. Pourquoi ? Parce l'offre augmente chaque année et que cela devient compliqué à gérer pour elles. Lorsque vous regardez les tables aujourd'hui chez Carrefour, il y a effectivement les best-sellers – les Guillaume Musso, les Marc Levy, etc. – mais peu d'offre à côté.

Bernard FIXOT

Ils n'en ont jamais eu, je vous assure.

Marie-Pierre SANGOUARD

Ils ont de moins en moins de livres de poche.

Bernard FIXOT

Ils proposaient un peu de poche, parce qu'ils voulaient avoir certaines collections, mais ils n'ont jamais eu une offre autre qu'une offre de best-sellers et de livres pratiques.

Marie-Pierre SANGOUARD

Disons alors que la notion de best-sellers s'est encore érodée.

Bernard FIXOT

Oui, elle s'est érodée, mais parce que le marché l'a voulu, et non à cause du prix ou de la distribution. Dans des périodes où les choses sont attaquées – et le livre est attaqué, on sait pourquoi et on pourra y revenir – les gens se retournent vers les valeurs sûres. Les gens vont se dire « *Mary Higgins Clark, c'est moins bien qu'avant, mais peut-être que celui-là est bien et je vais l'acheter.* » Il y a de temps de temps des merveilles absolues comme ce qu'a fait Stieg Larsson ou ce qu'a fait Gallimard avec *Harry Potter*. Ça, c'est extraordinaire ! Sinon, c'est très ennuyeux, mais c'est ainsi.

Par ailleurs, il faut s'enlever de la tête l'idée selon laquelle les groupes d'édition tendraient à tout prendre aux petits éditeurs. C'est faux, et il faut se souvenir que la seule des industries culturelles qui puisse se faire sans argent, c'est l'édition. C'est d'ailleurs pour cela qu'il y a beaucoup de petits éditeurs, et que beaucoup de best-sellers appartiennent à de petits éditeurs. Ils n'en ont qu'un, mais ils l'ont bien. Cela s'appelle Anna Gavalda ; cela s'appelle Fred Vargas ; et il y en a un certain nombre comme cela. C'est donc un métier assez équilibré, et il est bien clair pour moi qu'il ne faut en aucun cas supprimer la loi sur le prix unique du livre. L'Angleterre nous a donné l'exemple absolu du fait que la libération du prix est une catastrophe. Je ne vois donc pas pourquoi nous devrions le faire !

S'il y a en revanche un point précis sur lequel je suis farouchement opposé à la Loi Lang, c'est celui qui concerne l'interdiction de faire de la publicité pour le livre à la télévision.

Henri CAUSSE

Cela n'a rien à voir avec la loi Lang.

Bernard FIXOT

Ah bon ?

Henri CAUSSE

Bien sûr, et cela peut-être modifié sans toucher à la loi Lang.

Bernard FIXOT

D'accord...

Henri CAUSSE

C'est formidable d'auditionner Bernard Fixot. Bernard Fixot est un éditeur vieux – pas en âge, mais en métier – qui a une grande expérience, puisqu'il est passé par d'autres maisons avant de fonder la sienne. La semaine dernière, nous avons auditionné Sabine Wespieser, qui est une éditrice jeune – je parle de l'âge de sa maison, non pas de son âge personnel. Or l'un et l'autre disent en fin de compte la même chose. Cela pourrait surprendre, parce que Bernard Fixot a une image forte et parfois déformée – mais ça, c'est de sa faute, c'est un provocateur et il a tout fait pour que son image le soit... Sabine Wespieser a elle une image de débutante et l'on pourrait donc s'attendre à entendre le contraire de sa part. Or, l'un et l'autre nous ont dit la même chose, en nous faisant la même démonstration.

Je terminerai en me tournant vers la représentante d'Amazon. N'y a-t-il pas actuellement, aux États-Unis, un désaccord très fort entre Amazon et le Groupe Hachette États-Unis, à propos de cette demande de remise ? La place d'Amazon est beaucoup plus importante aux États-Unis qu'en France. Or, pour résister, il n'y a ni la loi sur le prix unique, ni le réseau de libraires que nous avons en France, et la demande d'Amazon, en termes de remises, est de plus en plus forte, aux États-Unis.

Sabine ZYLBERBOGEN

Le débat concerne *Amazon.com*, qui est une autre entité que celle que je représente aujourd'hui. Nous sommes en Europe et le débat n'est pas du tout le même, puisque la réglementation n'est pas du tout la même. Les demandes de remises provenant d'Amazon font partie des négociations entre les éditeurs et les distributeurs, sur des marchés bien spécifiques. Laissons le débat aux États-Unis.

Henri CAUSSE

Certes, mais je n'ai pas bien compris l'amendement déposé par Monsieur Dionis du Séjour, qui permettrait de solder les livres au bout de six mois. Pourquoi six mois d'abord ? Pourquoi pas trois mois, pourquoi pas un mois ou pourquoi pas tout de suite ? Si je schématise, ce solde à six mois permettra à tous les livres qui n'ont pas trouvé d'acheteurs d'en trouver un, et donc de faire diminuer le pilon. Je propose alors le solde tout de suite ! Pendant longtemps la Fnac a pratiqué la vente discount. C'est ce qu'a très bien décrit Bernard Fixot. Mais ne soyons pas naïfs : quiconque se trouve, à un moment donné, en position de force, en profite. Mais si maintenant, X années après, la Fnac rejoint la librairie dans la défense de cette loi, c'est parce que, si elle est un lieu de forte vente du best-seller – c'est évident et c'est normal –, elle ne veut pas néanmoins n'être que cela. Elle a aussi envie de garder son métier de libraire, ce pourquoi elle dispose également d'un choix de livres à rotation plus lente.

Marie-Pierre SANGOUARD

Yannick Poirrier, de la librairie Tschann, disait qu'il vendait 40 % de ses titres sur du fonds. À la Fnac, c'est 50 % et ça, on y tient.

Bernard FIXOT

Évidemment, et si vous avez réussi, il y a des raisons.

Henri GAYMARD

C'est peut-être anecdotique, mais nous parlons des grandes surfaces et de la politique d'achat de Carrefour. Il y a ce qu'on appelle les Espaces culturels Leclerc, qui sont des magasins Leclerc physiquement indépendants de la grande surface ; ou bien encore ce que fait Super U qui, je trouve, a une offre assez variée et pas seulement des *blockbusters*. Cette forme de commerce culturel capte-t-elle des parts de marché ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Oui, comme toutes les grandes surfaces culturelles. Si vous regardez aujourd'hui les chiffres du marché, vous verrez que d'un manière globale, ils sont assez stables. Vous observerez également une chute de la part des ventes réalisées dans les grandes surfaces, ainsi qu'une augmentation des ventes par internet, qui sont passées de 4 % de part de marché à 5 % environ depuis un an, et qui devraient atteindre 11 % dans les trois ans. On observe par ailleurs une croissance des ventes dans les grandes librairies de centre-ville et dans les grandes surfaces culturelles. C'est quand même un indice fort du dynamisme actuel. Pour une Fnac, avoir une librairie comme Tschann à côté, cela nous oblige à nous remettre perpétuellement en question et à essayer de trouver nos critères de différenciation. Alors, effectivement, nous vendons les gros *blockbusters* parce que c'est obligatoire ; mais derrière, nous effectuons également un travail grâce à nos libraires qui connaissent leurs produits, qui connaissent leurs clients, et qui sont capables de leur apporter un vrai conseil.

Hervé GAYMARD

D'ailleurs, on voit bien que dans ce périmètre du petit Montparnasse, il y a à la fois la Fnac, la librairie Tschann, la librairie Art et Littérature, et d'autres encore.

Bernard FIXOT

Évidemment, nous savons tous qu'il n'y a pas un livre pour tout le monde. Il y a un livre pour tout le monde lorsqu'il s'agit des *Trois Mousquetaires* ; comme il y a une musique pour tout le monde quand c'est Mozart. Moi, je dis souvent le bon livre, c'est le livre qui rend heureux celui qui l'a acheté ; et ce n'est évidemment pas le même pour une femme de ménage et pour un chercheur au CNRS. C'est vrai que les métiers du livre – de la librairie comme de l'édition – sont eux aussi très différents, et on ne peut pas faire de généralités : entre une maison de la presse et un libraire classique, entre le métier que je fais et celui de Paul Otchakovsky-Laurens dont je parlais tout à l'heure, chacun produit quelque chose de différent, qui s'adresse à un public différent. Mais la chose importante dans tout cela, c'est d'abord l'auteur ; et l'auteur est protégé par l'éditeur. Vient ensuite le public, qui est protégé par les points de vente, car plus il y a de points de vente différents, plus les différents publics sont satisfaits. Mais il faut aussi

protéger les libraires, ce que fait la loi Lang. D'ailleurs, je suis même étonné d'être là, car je me demande toujours pourquoi quelqu'un voudrait remettre en cause la loi Lang !

Marie-Pierre SANGOUARD

Je voudrais ajouter une chose. Le marché, tel que nous sommes parvenus à le structurer tous ensemble, ce sont des livres qui sortent en grand format et un format poche qui équivaut à du discount géré intelligemment et qui permet de conserver du fonds. Aujourd'hui, pour les livres, le public est très au courant de ce qui se passe. Ils savent quand le format poche va sortir, ils ont très bien intégré cela. Dans le secteur du disque, au contraire, c'est beaucoup plus difficile à comprendre : un CD d'Edith Piaf est vendu à 18 euros, alors que dans trois mois, il sera peut-être proposé à 3 euros à l'intérieur d'une opération commerciale, puis il repassera à 18 euros...

Bernard FIXOT

Concernant le solde, il faut savoir qu'une partie des livres commencent par baisser de 30 %, neuf mois après leur sortie lorsqu'ils sont repris en club, et pour la majeure partie des livres qui intéressent les gens, le prix est divisé par trois un an après, lorsqu'ils passent en format poche. Pratiquement tout paraît en poche, en tout cas les livres qui sont achetés à plus de 10 000 exemplaires. Franchement, les livres sont très bon marché.

Marie-Pierre SANGOUARD

Le prix moyen du livre, c'est 9 euros.

Henri CAUSSE

Pour en venir à la question du numérique – je ne parle pas ici de la vente par internet, que pratiquent *Amazon.fr* ou *Fnac.com*, car cela n'est rien d'autre que de la vente par correspondance, qui se pratique depuis longtemps déjà –, des questions se posent en matière de protection de l'œuvre, du texte, et de protection de l'auteur.

Monsieur Dionis du Séjour ouvrirait d'ailleurs ce débat, lorsqu'il a posé la question de savoir si demain, avec le développement d'internet et du numérique, les livres auront encore besoin d'éditeurs pour exister. Dans ce cas, cela s'apparentera à de l'édition à compte d'auteur, mais moins cher encore que le compte d'auteur actuellement pratiqué. Cette mutation, bien que lente, est réelle.

Je pense personnellement que le livre papier continuera d'exister très longtemps encore à côté du livre numérique, car, une fois que vous aurez lu un livre sur votre ordinateur, vous aurez peut-être envie de l'avoir chez vous. De même que l'on s'aperçoit que les gens qui prennent énormément de photos avec leur appareil photo numérique refont des tirages papiers et des albums de famille à l'ancienne.

Mais cela va être compliqué, car les règles juridiques n'existent pas. Ne bousculons pas pour le moment ce qui fonctionne, c'est-à-dire le réseau de la librairie. Une trop grande modification de la loi aura des répercussions sur les libraires, et peut-être que dans vingt ans, on se dira qu'on a eu tort de toucher à ce qui aujourd'hui fonctionne.

Bernard FIXOT

Il ne faut pas mettre les acheteurs de livres dans l'inquiétude. Le prix imposé permet de rassurer le client, car il sait ce qu'il achète, et il sait qu'il peut l'acheter partout au même prix. Ceci est important et si l'on commence à solder des livres six mois après leur sortie, cela posera d'abord des gros problèmes aux clubs et ensuite au format poche. Il faut se méfier, je suis absolument d'accord.

Pour en revenir au numérique, ne faisons pas, nous, éditeurs, l'erreur énorme qu'a faite la musique, en laissant les diffuseurs numériques, comme iTunes, fixer le prix de vente des produits numériques téléchargés, et en leur octroyant par conséquent des remises très importantes. Pour autant, mais je ne sais pas de quelle manière – j'ai beaucoup réfléchi à cette question et je n'ai pas trouvé de réponse – il est bien clair que dans le cas des livres numériques, il faudra reverser au libraire la remise qu'on ne lui donnera plus sur les exemplaires papier ; sans doute en augmentant la remise sur les livres qu'ils continueront de vendre au format papier. Je ne sais pas de quelle manière cela pourra être réparti.

Par ailleurs, si on prévoit de vendre un livre téléchargé seulement 10 % moins cher que l'édition papier, je pense qu'on ira à la catastrophe et que nous serons laminés par le piratage, comme l'a été le secteur de la musique. Il faut vraiment que le rabais proposé soit significatif, parce que s'il n'est pas d'au moins 25 ou 30 %, ce sera considéré comme du vol.

Henri CAUSSE

Je suis assez d'accord avec Bernard Fixot. Bruno Patino le disait indirectement dans son rapport : si l'on ne veut pas pousser les gens à aller vers le piratage...

Bernard FIXOT

...il faut leur faire une vraie offre. Pascal Nègre, le Pdg d'Universal Music France, disait que depuis qu'il a lancé cette offre d'abonnement à 3 euros par mois permettant de télécharger tout ce que l'on veut dans le catalogue d'Universal Music, cela n'a pas encore véritablement généré de chiffre d'affaires, mais cela a toutefois permis de ramener des pirates potentiels sur le marché légal. Car, si la menace pénale existe et que les gens savent qu'ils seront punis s'ils continuent de voler, ils choisiront de payer 3 euros.

Bruno CAILLET

Vous êtes d'accord pour maintenir un écart de prix significatif, sur le marché du numérique, entre une grosse biographie de 700 pages et une nouvelle de 100 pages ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Oui.

Bernard FIXOT

Oui.

Bruno CAILLET

Il me semble que ce n'est pas nécessairement la politique d'Amazon dans son offre de téléchargement, qui semble proposer les ouvrages à 10 euros.

Marie-Pierre SANGOUARD

Aux États-Unis, c'est à 9,99 dollars.

Sabine ZYLBERBOGEN

Oui, mais ce ne sont pas les mêmes accords, ni le même marché. Vous ne pouvez donc pas avoir un raisonnement similaire.

Bernard FIXOT

Il faudra néanmoins tenir compte des expériences des autres pays. Je crois que c'est important de réfléchir à cela, même en termes financiers. Le problème, c'est la question de la remise au libraire.

Permettez-moi par ailleurs un aparté sur la question du prix des livres. Je ne crois pas que le prix des livres soit la cause de l'effritement progressif des ventes en littérature générale. Je crois en revanche que notre ennemi, aujourd'hui, c'est le temps passé sur internet. Non pas le temps passé à lire des livres sur internet, mais le temps passé à faire autre chose sur internet.

Je fais partie des éditeurs dont le public est entre autres composé de gens d'un certain âge, qui lisent trois à quatre livres par an. Or, pour cette catégorie de gens cultivés, internet est un média captivant. On sait qu'ils y passent entre une heure et une heure et demie chaque jour et c'est du temps en moins pour la lecture.

Marie-Pierre SANGOUARD

Oui, et on observe effectivement sur le marché que le nombre de grands lecteurs n'a quant à lui pas diminué.

Bernard FIXOT

En effet, car lorsque vous lisez trente livres par an, vous n'avez pas le temps de regarder la télévision, ni internet.

Marie-Pierre SANGOUARD

Exactement. Les lecteurs opportunistes ont en revanche quant à eux un peu augmenté, et ce du fait de l'existence des best-sellers qui nous permettent de capter ce public. La problématique se situe en réalité au niveau global, où le nombre de lecteurs a dans l'ensemble beaucoup diminué.

Hervé GAYMARD

Très bien, merci infiniment pour tous ces éclairages.

Hervé GAYMARD

Tous mes remerciements à Françoise Benhamou, qui a accepté de venir nous éclairer sur le sujet qui nous préoccupe, à savoir l'économie du livre et son avenir.

Cette mission est née à la suite du débat parlementaire sur la Loi de modernisation de l'économie, qui a eu lieu au printemps dernier. À cette occasion, deux amendements à la loi relative au prix du livre ont été proposés, amendements qui furent finalement rejetés. Il nous a cependant semblé, qu'au-delà de cette position défensive, il nous fallait ouvrir un débat dynamique et prospectif sur l'économie de la chaîne du livre et son avenir.

À cet effet, nous procédons à un certain nombre d'auditions, qui viendront alimenter un rapport qui doit être rendu public quelques temps avant l'ouverture du Salon du livre de 2009.

Notre travail s'organise selon trois grandes pistes de réflexion :

La première consiste à envisager l'aspect historique et rétrospectif de la question du prix du livre, depuis le prix conseillé, jusqu'à la loi sur le prix unique, en passant par la période d'application de l'arrêté Monory. Elle appelle à une évaluation des conséquences de cette loi sur la création, l'édition, les libraires, ainsi que sur le prix du livre par rapport aux autres biens de consommation.

La deuxième pose la question des améliorations qui peuvent être envisagées, au-delà de la loi Lang elle-même, pour l'ensemble du dispositif actuel de la chaîne économique du livre, au regard de ce qui, en la matière, a pu se faire en d'autres pays qui ont, ou non, mis en place des accords interprofessionnels ou des législations comparables aux nôtres.

Enfin, un troisième aspect du problème renvoie à la question du développement du numérique face au livre imprimé.

Nous sommes donc très heureux de vous recevoir et je crois que le plus simple est de vous donner la parole.

Françoise BENHAMOU

Je viens d'écrire un article qui paraîtra prochainement dans *l'Histoire de la librairie française*, et qui s'intitule « Le marché du livre désormais régulé par la loi ». Cet article contient un certain nombre d'éléments sur l'historique de cette loi et sur les débats auxquels elle a pu donner lieu. On s'aperçoit ainsi que, si la loi du 10 août 1981 a été une loi formidablement consensuelle, votée à la quasi-unanimité, son application n'a pas été si simple. Au moment même où elle était discutée, ont surgi toutes sortes d'arguments, tel celui – qui aujourd'hui n'a plus cours – consistant à dire que cette loi allait à l'encontre des intérêts des consommateurs, parce qu'elle aurait des effets inflationnistes ou parce qu'elle détruirait le rôle des Fnac, où tous les professeurs achetaient à l'époque leurs livres.

Aussi est-il intéressant de se pencher sur cet aspect historique de la question pour s'apercevoir que le consensus s'est bâti un peu avant la promulgation de la loi, mais aussi après, au terme de nombreuses batailles qui ont été menées après son adoption. La Fnac, les centres Leclerc, mais aussi certaines associations de consommateurs qui se méfiaient d'éventuels effets de cette loi, ont alors lancé une contre-offensive.

Sur le plan économique, cette loi est paradoxale, comme tout ce qui a trait au livre et au secteur culturel d'ailleurs. Lorsqu'on régule les secteurs culturels, on le fait avec l'intention de les soustraire à la loi du marché. En même temps, cette loi est une loi économique qui organise et protège le commerce. Cette loi est donc paradoxale en ce qu'elle s'appuie sur des arguments économiques pour protéger un secteur de certains aspects de l'économie. L'argument était très simple et reste valable aujourd'hui encore : le livre n'est pas un produit comme les autres.

Souvent, les Américains répondent à cet argument que la pharmacie non plus n'est pas un secteur comme les autres, ce qui au fond est juste. Notre réglementation admet des spécificités, pour le livre, mais aussi pour d'autres biens culturels.

Cet argument, que l'on peut chercher à fragiliser en disant qu'il y a d'autres secteurs tout aussi spécifiques, conserve en réalité toute sa force, du fait notamment des arguments économiques forts relatifs à l'infinie diversité de

l'offre, à l'importance du livre et à sa fragilité. En effet, des centaines de milliers de titres sont disponibles, théoriquement ou en pratique. Il faut donc pouvoir gérer cette infinie diversité de l'offre, qui n'a d'équivalent dans aucune autre industrie.

Cet argument très fort demeure. L'idée initiale de la loi, qui est de protéger la création en protégeant le détaillant ou, en d'autres termes, en régulant la concurrence, me semble donc demeurer.

De ce point de vue, je suis réticente à une révision de la loi, car je crains que l'on n'ouvre ainsi la boîte de Pandore. Or, les arguments avancés en 1981 en faveur de la loi sont valables aujourd'hui encore. Et l'avantage de cette loi, c'est sa simplicité. Elle tient en peu d'articles, développe un argumentaire clair et se montre immédiatement opérationnelle, même si elle a au début connu quelques difficultés d'application¹. Il n'empêche qu'elle est opérationnelle et je crois que c'est un point très important.

La loi a cependant quelques inconvénients. Le premier, qui n'est d'ailleurs pas vraiment un inconvénient, c'est que, on l'a souvent dit, c'est une condition nécessaire mais non suffisante : la loi a certes protégé les libraires, mais elle les a protégés indirectement, car son objectif était de protéger la création. Et c'est en protégeant la création qu'elle a protégé les libraires. La deuxième question que l'on peut alors se poser est la suivante : si la librairie devait un jour devenir un acteur marginalisé dans le marché du livre, et si elle était menacée de disparition, faudrait-il en venir à changer radicalement cette loi ? Puisque vous envisagez d'évaluer les effets de cette loi, on peut dire, avec le recul, qu'elle a été d'une extraordinaire efficacité pour protéger le commerce de la librairie. Lorsque je veux expliquer à mes étudiants à quel point elle a été efficace, je leur montre tout simplement une photo représentant une librairie anglaise, avec ses grands murs sur lesquels figurent, comme sur du papier peint, x exemplaires du dernier livre de John Grisham ou d'autres auteurs de best-sellers, car c'est assez emblématique de ce qu'il s'est passé au Royaume-Uni. On peut ensuite pinailler, comme le font beaucoup de gens. Un de mes collègues, économiste à Oxford, a écrit un article académique virulent contre la loi sur le prix unique du livre². Il n'en reste pas moins qu'en France, si des librairies ont continué à disparaître, beaucoup se sont aussi créées. Et je crois que la loi a été efficace pour protéger, en particulier, les meilleures librairies indépendantes. J'ai mené récemment une étude en Rhône-Alpes, qui aboutit à ces mêmes conclusions.

Le deuxième point sur lequel je voudrais insister, c'est la question de l'effet supposément inflationniste de la loi. C'est un argument qui avait été avancé au moment de l'adoption de la loi et qui avait fait peur. Avec l'adoption de la loi, on passait d'une pratique de *discount* qui avoisinait les 20 % à la Fnac, à un *discount* qui ne serait plus que de 5 %. Je me rappelle que beaucoup d'enseignants étaient partagés sur cet effet de la loi.

Pour ce qui est de la question des effets inflationnistes de la loi, je dois dire que les chiffres généralement avancés ne me satisfont pas tout à fait. En effet, ces chiffres mesurent une évolution des prix toutes catégories de livres confondus, ce qui pour moi n'a pas grand sens. Il faudrait en effet travailler sur des segments plus fins afin de pouvoir étudier l'évolution du prix du livre de littérature. Car c'est précisément la création littéraire que cette loi voulait protéger.

Si l'on s'en tient aux chiffres globaux, on observe qu'entre 1966 et 1980, le prix du livre augmente, légèrement moins vite cependant que le prix des produits manufacturés. Entre 1980 et 1986 se produit en revanche une augmentation assez forte. Le rapport Cahart³ a montré que, entre ces dates, l'indice du prix du livre non scolaire avait augmenté de 80 %, contre 57 % pour celui des produits manufacturés. Mais un travail plus fin, fait par Patrice Cahart, et avec lequel je suis parfaitement d'accord, est de montrer qu'il y a eu un effet de rattrapage. Ce qui s'était produit, c'était un tassement des prix sur un certain nombre de livres et il y a eu un rattrapage après la loi. On ne peut pas en déduire pour autant que c'est la loi qui a provoqué cette inflation. Et si tant est qu'elle l'eut provoqué, cette inflation fut de courte durée.

Et lorsqu'on regarde maintenant l'indice des prix à la consommation sur la période récente – on va passer d'une base de référence à une autre entre la période 1986-1990 et la période 1990 à 2005 – celui-ci augmente de 30,39 %, tandis que celui du livre augmente lui de 33,58 %, donc légèrement plus, mais, sur quinze ans, c'est finalement très peu. Toutefois, si on applique un découpage en trois sous-secteurs, on observe une augmentation nettement plus faible, de seulement 18 % pour les livres scolaires, parascolaires, dictionnaires et encyclopédies. Dans la catégorie des ouvrages de littérature générale, on est à 32 %. Ce qui a beaucoup augmenté – mais les livres ont beaucoup changé eux aussi, si bien que nous ne sommes pas vraiment dans le « toutes choses égales par

1 Voir à ce propos l'article de Sophie-Justine Liebert, « La "loi Lang" relative au prix du livre : un bilan de vingt-cinq années de jurisprudence », dans *25 ans de loi Lang*, Les cahiers de la librairie - SLF, numéro spécial, mai 2007.

2 Frederick van der Ploeg, « Beyond the Dogma of the Fixed Book Price Agreement », *Cesifo Working Paper*, n° 949, mai 2003.

3 Patrice Cahart, *Le Livre français a-t-il un avenir ? : Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication*, La Documentation Française, 1987.

ailleurs » –, c'est le prix des livres de jeunesse, des livres pratiques, de ce que l'INSEE englobe sous l'étiquette « autres livres » : + 52 %.

Donc la loi n'a pas eu d'effet inflationniste en France. Ce qui serait très intéressant, ce serait de comparer la situation avec des pays qui ont changé de système, comme le Royaume-Uni. Sur l'effet inflationniste, il faut donc raison garder, car il n'y a pas eu d'effet notable.

Des libraires ont donc été sauvées en France grâce à la loi, contrairement au Royaume-Uni, où les rayonnages des librairies se sont considérablement appauvris.

Il n'en reste pas moins, il est vrai, que certains économistes, comme Patrick Messerlin qui était un opposant farouche à la loi, ont dénoncé certains effets de la loi Lang. Patrick Messerlin avait alors évoqué un argument qui pouvait se tenir, en termes de raisonnement économique, à savoir que l'on risquait d'assister à une baisse du nombre de titres produits. Je ne ferai pas de commentaire à ce sujet, les chiffres lui donnant tort.

Deux autres arguments me semblent, avec le recul, très importants. La loi a permis de substituer une concurrence par la qualité à une concurrence par le prix. Tout le monde le sait, cela a été dit et redit. Enfin, on peut dire également que la loi a permis d'éviter ce que nous appelons le phénomène de « passager clandestin ». Le passager clandestin, c'est le resquilleur dans l'autobus, c'est le lecteur qui aurait utilisé les services du libraire, pour se faire conseiller un livre dans une librairie traditionnelle, mais qui serait ensuite allé l'acheter moins cher à la Fnac. Le prix unique a évité cela.

Marie-Pierre SANGOUARD

La Fnac est une librairie.

Françoise BENHAMOU

Je parle de la Fnac telle qu'elle existait à l'époque, quand elle pratiquait des rabais de 20 %. C'est le phénomène ravageur qu'ont connu les détaillants disquaires ; car sans régulation du prix, pour exister, les indépendants doivent absolument investir dans la qualité du service et du conseil. Et finalement, lorsqu'ils ont effectué ce travail, ils n'en récoltent pas les fruits. La loi sur le prix du livre a permis d'éviter cela.

Enfin, la loi a eu un effet relatif sur l'aménagement du territoire et des villes. La petite librairie du coin, même si elle n'a pas un fonds aussi magnifique que ses grandes consœurs, est un élément de la vie urbaine. Il faut rappeler cet argument. Cette librairie de proximité a été largement sauvée par la loi, même si elle a dû évoluer vers le commerce de produits annexes. Peu importe, la librairie fait partie de la vie, comme La Poste, les cafés... De tous ces points de vue-là, je crois que c'était une bonne loi. Et il faut d'ailleurs souligner à nouveau le caractère consensuel de cette loi, puisqu'elle a été votée à l'unanimité – et il n'y a pas tant de lois que cela qui le sont. Ce sont les éléments positifs et je crois qu'il faut les rappeler de façon très ferme et ne pas se laisser enfermer dans de petites discussions, car l'effet est évident.

Néanmoins, il faut relever un certain nombre de difficultés et ne pas les oublier.

La première que je voudrais souligner en tant qu'économiste, c'est que la loi, implicitement, implique que le livre populaire, le livre moins difficile subventionne le livre difficile. En effet, quels sont les livres qui, en l'absence de régulation sur le prix, sont *discountés* ? Ce sont les livres populaires. D'une certaine façon, cela conduit le lecteur de livres difficiles à être subventionné par le lecteur, l'acheteur, de livres plus populaires. C'est un argument qui est très souvent avancé et qui n'est pas faux. Mais on peut le discuter dans une perspective intergénérationnelle. Le livre difficile d'aujourd'hui, c'est celui que la loi cherche à défendre et elle cherche à le défendre parce qu'il est le patrimoine de demain. Pour le dire en d'autres termes, la création d'aujourd'hui profitera à tous demain – on peut parler à cet égard d'externalités positives. L'aspect subvention croisée du livre populaire vis-à-vis du livre difficile s'efface donc lorsqu'on adopte une perspective intergénérationnelle.

Le deuxième élément de critique consiste à dire que le déplacement de la concurrence par les prix vers la seule concurrence par la qualité peut avoir été, dans certains cas, un frein à la modernisation. Pour certaines librairies, ce n'est pas entièrement faux : elles se sont senties moins inquiètes de la concurrence et ont eu tendance à ce moderniser moins vite. Mais la concurrence par la qualité existe fortement, notre étude en Rhône-Alpes nous l'a bien montré.

La dernière question, qui est la plus importante, c'est celle des librairies en ligne. Vous avez sans doute tous entendu parler de la théorie de la « longue traîne »¹, qui a eu beaucoup de succès. J'ai fait une étude de cet

¹ Le concept de « longue traîne » a été créé en 2004 par le journaliste Chris Anderson, rédacteur en chef du magazine américain *Wired*. L'hypothèse d'Anderson est que la masse des produits dont les ventes unitaires sont faibles peuvent atteindre, grâce à internet, une part de marché égale ou supérieure aux biens de grande consommation. Appliquée au cas d'*Amazon.com*, cela signifierait que l'apparition, sur internet, de ce nouvel acteur de la distribution de livres, pourrait permettre de vendre plus d'ouvrages de fonds qu'il ne se vendait avant sa création, chez les libraires traditionnels.

effet « longue traîne » sur les données de 2005. Pour l'instant, ni internet, ni Amazon n'ont généré un effet de « longue traîne ». Jusqu'à présent, les seuls garants de la protection de la création, c'étaient les librairies indépendantes, les Fnac, qui offraient un fonds très large. Aujourd'hui, on nous dit qu'Amazon va faire mieux, parce qu'en levant la contrainte de la distribution physique qui pèse sur les librairies, il va rassembler de façon virtuelle tout le public des produits de niche et permettre ainsi de sauvegarder ces produits de niche.

Un argument assez fort s'oppose cependant à cette théorie présumée de la « longue traîne » : le fonctionnement actuel d'Amazon a pour effet de renforcer la visibilité des ouvrages disposant déjà d'une forte notoriété. Par conséquent, si vous ne savez pas, par avance, ce que vous voulez acheter, ce qui va vous apparaître c'est ce que le tout venant a le plus acheté. Même le système « ceux qui ont acheté ce livre ont aussi acheté celui-ci » est un système qui met en avant les meilleures ventes.

Marie-Pierre SANGOUARD

Amazon n'a pas, en effet, la complémentarité que peuvent avoir d'autres sites de vente de livres en ligne avec la largeur de l'offre en magasin.

Françoise BENHAMOU

Je crois que les prérogatives des libraires indépendants demeurent. Quelles que soient les nuances sur l'effet de la loi et l'avenir de la librairie, cette loi a été extraordinairement efficace. J'ai récemment écrit un livre sur la politique culturelle où je dis, en toute sincérité, que le domaine sans doute exemplaire de la politique culturelle, c'est le livre. Je pense que cela reste vrai et que ce serait dommage d'y toucher, au prétexte que le numérique arrive. Dans le contexte actuel, on a vu largement à quel point la concurrence débridée pouvait contenir le pire et non le meilleur. Restons sur cette idée très simple : cette loi a été extraordinairement efficace.

Hervé GAYMARD

Quand vous ciblez les difficultés ou les nuances des implications de la loi sur le prix unique, vous dites implicitement que le livre populaire finance le livre difficile, et qu'il y aurait donc un problème d'ordre démocratique. Toutefois, le système de péréquation économique implicite que vous décrivez permet justement au public populaire d'acheter aussi bien un livre populaire qu'un livre difficile. La vraie question, en matière de politique culturelle, n'est pas, me semble-t-il, une question de discrimination par le prix, mais bien de discrimination par la formation ou le goût.

Françoise BENHAMOU

L'opposition entre livre populaire et livre difficile, public populaire et élitiste, fait appel à des notions extrêmement grossières – même si les économistes les utilisent beaucoup. Aussi, c'est une réflexion qui mériterait d'être affinée. Il y a un *continuum*. On définit en général le public non populaire par un niveau de diplôme. C'est un public qui n'achète pas de livres, ou qui en achète très peu. Mais les choses sont plus compliquées.

Hervé GAYMARD

En effet, il y a des gens très diplômés qui lisent peu, ou seulement par besoin professionnel.

Françoise BENHAMOU

Les choses sont bien plus complexes que je n'ai pu l'évoquer, car – et c'est une difficulté – il faut adopter une perspective de long terme. Or, sur la durée, ces notions de ce qui est populaire et de ce qui ne l'est pas évoluent.

D'autre part, je vous rejoins sur le fait que les barrières culturelles ne sont jamais une question de prix. On a eu des discussions sur la gratuité des musées. Ce qui joue, surtout avec le livre où il existe une variété de prix considérable, ce n'est pas tant le prix que la barrière d'apprentissage. De ce point de vue, il y a un travail urgentissime à faire. Je le vois en tant qu'enseignante : c'est catastrophique !

Hervé GAYMARD

En tant que président de Conseil général, je suis en charge de la lecture publique et je vois bien en effet l'intérêt et la difficulté de mettre en place cette politique au plan local.

Abordons une autre question : celle du pilon. Pour les gens qui ne connaissent pas la spécificité de l'économie du livre, le pilon est quelque chose de très choquant. On voit bien que ceux qui veulent attenter au prix unique, dont je ne suis pas, utilisent l'argument du pilon pour attaquer le système. Je voudrais connaître votre position sur cette question.

Françoise BENHAMOU

S'agissant du pilon, j'ai un peu de mal à vous répondre, parce que le pilon, c'est un peu le "continent noir" de l'édition. Les données circulent, ne circulent pas ou circulent mal, pour des raisons évidentes. C'est aussi un peu un serpent de mer qui revient de temps en temps, parce qu'on veut moraliser un secteur en l'accusant de détruire des livres... Je n'ai pas de réponse à cette question. Je ne pense pas en tout cas que cet argument puisse remettre en question la loi sur le prix du livre.

Marcel ROGEMONT

Le pilon est-il selon vous un effet induit par la loi ?

Françoise BENHAMOU

Pour moi, cela n'a rien à voir.

Marcel ROGEMONT

Dans l'agriculture, par exemple, on met également au pilon, s'il y a surproduction.

Hervé GAYMARD

Il n'y en a plus maintenant.

Serge EYROLLES

Parlons de la presse dans ce cas...

Olivier NORA

Il suffit de regarder les pays qui ne sont pas régis par la loi du prix unique et vous verrez qu'il existe dans ces pays un pilon proportionnellement supérieur au nôtre. Les États-Unis sont probablement les champions du pilon et de la dérégulation.

Françoise BENHAMOU

Et il me semble que la destruction est un phénomène constitutif à une économie qui produit.

Serge EYROLLES

C'est trop facile d'exploiter la question du pilon pour attaquer le prix unique. À partir du moment où des livres sont abîmés ou détériorés, c'est un comportement plutôt correct de la part de la profession de ne pas les laisser sur le marché. Lorsqu'il y a des erreurs dans les livres – cela arrive rarement, mais cela arrive – on ne va pas les vendre tout de même. Prenez l'exemple du Larousse, où l'on trouvait une planche illustrée mentionnant comme comestibles des champignons qui étaient mortels...

Il y a peut-être aussi une surproduction éditoriale. Les tirages ne sont pas toujours adaptés au public, mais ça, c'est un risque que prend l'éditeur.

Olivier NORA

Si corrélation il y a entre la quantité de livres pilonnés et l'encadrement du prix des livres, je pense que l'on a probablement plus de pilon dans les pays dérégulés.

Françoise BENHAMOU

Il paraît logique que plus le nombre de points de vente est important, plus l'éditeur est amené à prendre le risque du pilon. Il y a quelque chose de choquant dans le pilon, c'est inévitable. Mais je pense que la corrélation entre la quantité de livres pilonnés et l'encadrement du prix des livres est probablement inexistante.

Serge EYROLLES

Les changements de programmes scolaires génèrent du pilon.

Marcel ROGEMONT

Il serait intéressant de savoir si le pilon touche plus les livres populaires ou les ouvrages de fonds.

Serge EYROLLES

Cela touche l'ensemble de l'édition.

Marie-Pierre SANGOUARD

Le chiffre du tirage est fixé en fonction de l'espérance de vente. On y arrive plus ou moins bien, voilà tout.

Marcel ROGEMONT

Derrière le pilon, il y a tout de même la question de l'usage que l'on fait du budget de la culture. Nous sommes confrontés à la même question dans la création du spectacle vivant : à combien de personnes l'effort budgétaire fourni profite-t-il ?

Olivier NORA

Comme le disait Jérôme Lindon : « Rien n'est plus triste qu'un *best-seller* qui ne se vend pas ». Or, le plus gros du pilon est composé de "*best-sellers*" qui ne se sont pas vendus. Dans les pays dérégulés, ces "*best-sellers*" qui ne se vendent pas sont ceux sur lequel la pression à la baisse sur le prix est la plus forte, et donc ceux qui, à grand coups de *marketing*, auront finalement la plus belle mise en place !

Françoise BENHAMOU

Le pilon sanctionne une erreur d'anticipation. Il est constitutif de toute activité commerciale. Le pilon est aussi une conséquence du fait qu'il existe un réseau de détaillants riche et varié. Quand vous avez beaucoup de points de détail, vous devez les servir, au risque de générer des retours.

Serge EYROLLES

Si un éditeur veut mettre un exemplaire de son livre dans chacun des 23 000 points de ventes que compte la France, afin que le consommateur puisse avoir connaissance de son produit, il devra prévoir un tirage à 23 000 exemplaires ! Cela fait partie de notre métier.

Jean-Guy BOIN

Si on compare avec des pays à économie en voie de dérégulation, comme la Russie, par exemple, il y a moins de pilon pour une raison simple : une fois que les livres ont été vendus à 2 000 ou 3 000 exemplaires, on n'effectue pas de retraitage.

L'édition française est plus dans une logique de réimpression, comparé aux pays ne disposant pas de politique de régulation des prix.

Je crois que cette question doit être envisagée aussi au regard de la variété de l'offre dans la durée. C'est un problème de fond.

Serge EYROLLES

Aujourd'hui les éditeurs font des tirages plus courts, parce que les tarifs d'impression sur de petites quantités sont devenus plus raisonnables. Globalement, le pilon a tendance à diminuer.

Bruno CAILLET

Le problème du pilon est lié au problème des retours. Les retours se décomposent quant à eux entre les retours d'ouvrages de fonds et les retours de nouveautés. Il est évident que, sur les livres de fonds, le taux de retour est beaucoup plus faible. Ces ouvrages connaissent des ventes régulières et on peut ajuster les réimpressions par rapport à des données connues.

Sur la nouveauté, c'est très difficile. Les éditeurs cherchent, en concertation avec les libraires, à ajuster les tirages pour mieux gérer les mises en place. Les libraires eux-mêmes n'ont pas nécessairement envie d'avoir des livres en quantité trop importante. Il existe un système de réimpression qui permet de suivre le rythme des ventes. Ce sont des ajustements qui me paraissent naturels. On nourrit tous des espoirs sur les nouveautés, mais parfois on se trompe.

Serge EYROLLES

Bruno Caillet met le doigt sur un point important : la traçabilité. Elle n'existe pas en France, si bien qu'on ne sait pas ce qui se vend, sinon à travers les chiffres fournis par les éditeurs eux-mêmes. C'est un vrai sujet de réflexion pour la profession. On travaille actuellement à partir de panels, d'estimations. Si on savait ce qui se vend

réellement, on pourrait limiter les réimpressions inutiles. Je crois qu'on a tous pris conscience de cette nécessité d'avoir une vraie traçabilité des ventes à l'échelle nationales. Mais pour cela, il faut que les 23 000 points de vente français jouent le jeu.

Nicolas GEORGES

Cela fait plusieurs fois que nous en revenons à cette question. Pourriez-vous s'il vous plaît développer ce point ? Estimez-vous que certains points de vente ne sont pas assez équipés pour « jouer le jeu » ?

Serge EYROLLES

En Angleterre, chaque point de vente de livres – qu'il s'agisse d'une librairie, d'une grande surface ou d'un magasin spécialisé – est équipé, à la caisse, d'un appareil qui permet d'identifier et d'enregistrer, en temps réel, tous les livres qui se vendent. Ces données sont collectées et transmises aux éditeurs qui savent ainsi exactement ce qui se vend dans chaque point de vente.

En France, nous avons des panels. Le Syndicat de la librairie française a lui aussi son propre système de comptabilisation – Datalib –, mais il s'agit de données collectées sur un panel de 120 à 130 librairies. Globalement, on ne sait donc pas vraiment ce qui se vend, pas plus qu'on ne sait qui achète nos livres. Il est donc très difficile de parler de livres populaires ou difficiles si on ne sait pas qui les achète.

Olivier NORA

Je pense qu'il faut remplacer les notions de livres populaires ou difficiles par des notions de petits et de grands tirages.

Serge EYROLLES

Une étude réalisée il y a quelques années par France Télévision a montré que les émissions littéraires télévisées, bien que diffusées à des heures tardives, n'étaient pas regardées par un public ayant un niveau d'étude particulièrement élevé. C'est assez surprenant. Comme quoi, ce n'est pas si facile à définir, les publics...

Françoise BENHAMOU

Pour en revenir à la question du pilon, je ne crois pas que ce phénomène soit de nature à remettre en question la loi sur le prix du livre. En revanche, c'est vrai qu'il y a toujours un aspect gênant dans le pilon et je conçois que cette question soit embarrassante.

Marcel ROGEMONT

Mais, selon vous, cela n'est pas lié à la loi ?

Françoise BENHAMOU

Non, cela n'a aucun rapport.

Olivier NORA

Il faudrait voir s'il n'y a pas une corrélation inverse.

Marcel ROGEMONT

Comment peut-on traiter cette question ?

Hervé GAYMARD

Il y aurait en effet un comparatif à réaliser.

Olivier NORA

Il faudrait regarder les statistiques de pilon dans les pays dérégulés.

Françoise BENHAMOU

Existe-t-il des statistiques sur cette question aux États-Unis ? Je ne crois pas...

Hervé RENARD

Aux États-Unis, il n'y a pas de statistiques sur le pilon. Il y a quelques estimations sur les taux de retours constatés. Cela donne une indication, mais les données sur le pilon sont encore plus rares qu'en France.

Olivier NORA

En effet, je n'ai pas de statistiques nationales pour les États-Unis, mais pour avoir observé le marché américain de très près, je peux vous dire que c'est le pays dans lequel le différentiel entre les espérances de ventes et les ventes réelles est le plus spectaculaire. Car les tirages sont, aux États-Unis, à l'échelle du territoire à couvrir. Un premier tirage peut parfois avoisiner le million d'exemplaires. Aussi, lorsqu'il y a mévente, cela fait très mal. Et cela peut se reproduire plusieurs fois par an.

Marcel ROGEMONT

On peut donc en conclure que la massification de la distribution du livre conduit à ce genre de prise de risque massif dans l'anticipation.

Françoise BENHAMOU

C'est effectivement un effet induit par la taille du marché.

Olivier NORA

La contrepartie, c'est que vous avez aussi des livres qui se vendent à un million d'exemplaires.

Bruno CAILLET

Pour en revenir aux panels des ventes en sortie de caisse d'un échantillon de détaillants, il en existe deux en France dans notre secteur : Ipsos et GfK. Le principe du panel consiste à extrapoler à partir de points de vente représentatifs. Ce n'est jamais parfait. En fonction du type d'ouvrages, l'estimation est plus ou moins précise.

En outre, l'information parvient aux éditeurs avec un décalage d'une ou deux semaines. Aussi, lorsqu'on ajuste une réimpression en fonction des panels, on a toujours une inquiétude. C'est pour cela qu'on téléphone directement aux libraires pour savoir comment cela se passe réellement chez eux. On rêverait en effet de disposer d'un système qui nous informerait en temps réel des ventes d'un ouvrage. Ce serait formidable.

Mais je voudrais souligner que même si nous n'avons pas cet outil, la librairie française me paraît cependant, à moi qui vient d'un autre secteur, d'une grande modernité. J'ai le sentiment que les librairies françaises sont plutôt bien équipées, notamment en ce qui concerne les systèmes d'échange de données informatisées (EDI) et l'échange d'informations. Je ne suis pas certain qu'il y ait beaucoup de secteurs économiques qui soient aussi en avance et qui soient capables de gérer autant de références que l'édition et la librairie actuellement. De grandes avancées continuent à se faire dans cette profession, en particulier sur la dématérialisation des factures, ce qui témoigne d'une grande modernité. Par ailleurs, l'interprofession s'est largement organisée pour optimiser les flux de transport. Ce n'est pas le cas de tous les secteurs comparables, même dans le domaine de la culture. Mon sentiment est que l'on se trouve dans un domaine d'activité plutôt en avance.

Françoise BENHAMOU

La grande variété de commerces de librairie se retrouve aussi dans l'état d'avancement de la modernisation en termes de gestion, qui est très inégal. Vous pouvez trouver des librairies très bien équipées en termes d'informatisation de leur stock, de connaissance de leur public, et d'autres qui sont très en retard. Différents facteurs peuvent expliquer ce retard : il peut s'agir de facteurs liés au coût d'équipement, ou bien à l'univers faiblement concurrentiel dans lequel se trouve cette librairie. Une protection par le prix est quelque chose qui déplace théoriquement le débat sur la question de la qualité, mais toutes n'investissent pas de la même manière.

Bruno CAILLET

Le taux de non équipement des librairies en système EDI est très faible. L'étude que nous avons menée il y a quelques années ¹ le démontre nettement.

Olivier NORA

Je souhaiterais revenir sur la théorie de la « longue traîne », dont vous avez évoqué l'application au cas particulier d'Amazon. Si mes souvenirs sont exacts, ce concept a été développé au regard du marché américain, donc dans le cadre d'un système dérégulé, dans lequel les librairies ne détiennent que très peu d'ouvrages de fonds. Il illustre le phénomène selon lequel des commandes de livres physiques passées par internet permettent de

¹ *Situation économique de la librairie indépendante*, étude réalisée par l'Observatoire de l'économie du livre et Ipsos Culture pour le SLF / SNE / DLL-CNL, mars 2007.

redynamiser certains fonds dans le catalogue des éditeurs eux-mêmes, ces ouvrages n'étant plus disponibles en librairie. C'est là un des effets pervers de la dérégulation : les ouvrages de fonds n'étant plus présents dans les librairies, les lecteurs se trouvent obligés de les commander directement auprès des éditeurs. Ainsi, le maillon intermédiaire de la librairie se trouve exclu de la vente d'ouvrages de fonds. De ce fait, la « longue traîne » existe effectivement, mais via un canal direct conduisant les acheteurs vers les éditeurs, et non par le biais d'Amazon.

Françoise BENHAMOU

Chris Anderson, qui a créé cette théorie, s'appuie sur deux arguments, étayés par des exemples et non par des données statistiques.

Le premier consiste à dire que, puisqu'on rassemble un public important autour d'un produit de niche, ce produit va non seulement trouver un public, mais aussi devenir rentable, et même plus rentable que beaucoup de produits – en l'occurrence de livres – qui se vendent sur les circuits physiques.

Son deuxième argument consiste à dire qu'Amazon va permettre la résurgence de titres qui avaient été jusqu'alors négligés par le marché. L'exemple fourni était celui d'un roman sur l'alpinisme, qui s'était très bien vendu sur Amazon. Par la suite, les gens ayant acheté ce livre ont recommandé un autre livre, sorti il y a plusieurs années, lequel s'est à son tour bien vendu.

Olivier NORA

Je ne parlais pas, quant à moi, d'achats effectués sur Amazon, mais de commandes passées directement par les lecteurs auprès des éditeurs, via leur site internet. C'est un phénomène que l'on observe aux États-Unis, mais pas en France. En effet, dans les pays où la loi sur le prix unique n'existe pas, les éditeurs, n'ayant plus la faculté de vendre des ouvrages de fonds en librairie, sont tentés de le faire en direct, au moyens de canaux de vente modernes. La librairie se trouve finalement concurrencée après s'être elle-même dessaisie de ces livres.

Françoise BENHAMOU

C'est un phénomène économique intéressant, qui existe également sur d'autres marchés, par exemple sur le marché de l'art, où l'on observe une tendance à vouloir supprimer les intermédiaires – à savoir les galeries d'art – en cherchant à se fournir dans les ventes aux enchères ou dans les ventes d'atelier.

Olivier NORA

C'est un des dangers de la dérégulation : le nombre de références proposées en librairie se réduit, en même temps que le nombre d'exemplaires de chacune de ces références s'accroît. Du coup, vous allez chercher directement chez le producteur les références manquantes en librairie.

Serge EYROLLES

D'où l'importance du numérique et de la protection des droits sur les livres dématérialisés. C'est un enjeu majeur. Quand on voit ce que fait Google, et l'accord qu'il vient de passer avec les auteurs et les éditeurs américains, en leur donnant 125 millions de dollars pour qu'ils se taisent : c'est un marché de dupes ! C'est une façon de passer en force, tout en bafouant la propriété littéraire. Je trouve cela scandaleux !

Benoît YVERT

Vous avez manifesté votre très vive préoccupation quand à la situation des jeunes et des étudiants face à la lecture. Pouvez-vous développer ce point ?

Françoise BENHAMOU

J'enseigne l'économie à l'Université de Paris XIII, à Villetaneuse. Il y a une assez bonne bibliothèque dans la faculté, mais aucune librairie autour du campus. Or, certains étudiants de l'université habitent en banlieue, à proximité de la faculté, et ne se rendent que très rarement à Paris. Pour ces étudiants, le livre n'existe pas.

Lorsque je leur donne des exposés ou des travaux de recherche à préparer, je leur demande toujours de citer leurs sources. Or, je constate que leurs sources proviennent quasi exclusivement d'internet. Il y aurait une étude intéressante à mener sur ce sujet.

J'enseigne par ailleurs à l'École Supérieure de Commerce de Paris et à l'École Normale Supérieure. Dans ces écoles, j'observe que les étudiants achètent peu de livres.

J'observe également, d'une manière générale, que la loi sur le prix unique du livre est très largement méconnue, et beaucoup pensent encore que les livres coûtent moins cher chez Leclerc !

Serge EYROLLES

Ce que vous dites est exact. Moi qui ai une librairie à l'ESCP, je constate depuis très longtemps que les étudiants n'achètent pas de livres. Ce sont les professeurs ou l'école elle-même qui en achètent pour la bibliothèque ou pour les étudiants. Beaucoup d'écoles de commerce remplacent les photocopiés par des livres, qu'ils achètent en grande quantité.

Françoise BENHAMOU

Il faut reconnaître que la circulation des clés USB a tout changé. Nous faisons tous aujourd'hui nos cours sur PowerPoint. Pour les étudiants, PowerPoint est un bon substitut et aux livres et aux photocopiés.

Serge EYROLLES

D'où l'utilité de l'exception pédagogique et de la loi création et internet.

Françoise BENHAMOU

C'est une évidence. Et je crois que cela mériterait vraiment de faire une étude précise pour savoir où en sont les professeurs par rapport à ces questions. Il très difficile d'avoir une position et je suis très partagée sur cette question, car j'ai parmi mes étudiants des gens qui sont pauvres.

Guillaume HUSSON

Je ne suis pas sûr que ce soit une question de pauvreté ou non. Lorsque vous demandez à vos étudiants de vous citer les sources et références à partir desquelles ils ont travaillé, le font-ils ?

Françoise BENHAMOU

Oui, mais leurs sources proviennent quasiment toutes d'internet.

Olivier NORA

Lorsque les jeunes ont des recherches à faire, il vont en effet aujourd'hui spontanément vers l'écran plutôt que vers le livre.

Serge EYROLLES

La mise à disposition sur internet de contenus non protégés, où tout un chacun peut aller puiser représente un vrai danger. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle un amendement prévoyant une exception pédagogique à la loi Création et Internet avait été proposé, afin de permettre aux enseignants d'utiliser, moyennant le paiement des droits, des ressources mises à leur disposition sur des plates-formes de contenus. Cet amendement a pour l'instant été retiré.

Hervé GAYMARD

C'est un débat important. Il m'est personnellement arrivé de devoir préparer dans l'urgence une intervention sur un sujet précis, et je dois reconnaître qu'en téléchargeant quelques articles sur internet, j'ai pu mettre en forme, en peu de temps, un exposé correct, ce qui était strictement impossible il y a dix ans.

J'ai d'ailleurs interrogé plusieurs universitaires à ce sujet, en leur demandant comment cela se faisait qu'on puisse trouver autant d'articles et d'études disponibles, en accès gratuit, sans piratage. Plusieurs m'ont répondu que pour eux, ce qui compte dans un premier temps, ce n'est pas la perception de droits d'auteur, mais la notoriété. Et cette notoriété s'acquiert pas la multiplication des publications. Ce n'est que dans un second temps, une fois cette notoriété assise, qu'elle leur permet de publier des ouvrages, qui eux généreront des droits d'auteur. Est-ce également votre façon de voir les choses ?

Françoise BENHAMOU

Absolument. Un article de l'économiste Paul Krugman, paru je crois dans le *New York Times* il y a une dizaine d'années, expliquait qu'il serait de plus en plus difficile de défendre la propriété intellectuelle et donc d'obtenir une rémunération par son biais. La notoriété – et à plus forte raison pour les universitaires – est devenu un moyen de rémunération de substitution. Personnellement, si les éditeurs chez lesquels j'ai publié des livres qui depuis ont disparu du marché m'en donnaient l'autorisation, je mettrais tout à disposition gratuitement sur Internet, sans état d'âme. Pour nous, universitaires, ce qui prévaut, c'est avant tout de faire circuler des idées, même si on n'en retire pas une rémunération directe.

Olivier NORA

Le milieu universitaire est un cas un peu à part.

Françoise BENHAMOU

Il faut dire aussi, qu'en France, la politique d'évaluation des chercheurs a une incidence pernicieuse sur le marché du livre. Les critères d'évaluation du CNRS, par exemple, ne mettent pas en avant les publications d'ouvrages, qui ne rapportent aucun point aux chercheurs. Cela n'empêchera pas un enseignant d'écrire un livre s'il souhaite le faire, mais il doit tenir compte de ce facteur dans la gestion de son temps de travail.

En revanche, les politiques d'évaluation encouragent largement les publications scientifiques dans des revues académiques. Or, ces revues appartiennent à peu près toutes au groupe Reed Elsevier, ce qui représente un énorme avantage pour ce groupe, qui vend très cher ses abonnements aux bibliothèques.

Par ailleurs, ces mêmes critères d'évaluation serviront, à partir de cette année, à calculer l'affectation des budgets aux universités. Un chercheur publiant beaucoup en revue vaudra donc "plus cher" qu'un chercheur publiant surtout des ouvrages. Cela pose un problème énorme.

Serge EYROLLES

Je regrette personnellement que les enseignants, qui souvent connaissent mal le monde de l'édition, ne soient pas plus prescripteurs auprès de leurs étudiants en matière d'achat de livres.

Françoise BENHAMOU

Il n'en reste pas moins que, pour un auteur qui souhaite voir son livre continuer d'exister après que celui-ci ait disparu du marché, Internet représente une chance. Cette réalité doit être prise en compte, Monsieur Eyrolles, si on veut y apporter des solutions qui satisfassent tout le monde.

Hervé GAYMARD

Merci beaucoup Madame Benhamou.

Marie-Pierre SANGOUARD
Directrice du Livre à la Fnac

5 novembre 2008

Hervé GAYMARD

Nous vous remercions, Madame Sangouard de bien vouloir nous présenter la position de la Fnac dans le cadre de ces auditions et nous sommes heureux de pouvoir vous entendre sur les questions qui nous préoccupent. Je vous laisse donc sans plus tarder la parole.

Marie-Pierre SANGOUARD

Je vous remercie de m'avoir invitée et je souhaiterais pour commencer évoquer la position de la Fnac par rapport à la loi Lang. Je pense que nous avons tous aujourd'hui, autour de cette table, la même position sur le sujet. Si la Fnac avait, il y a vingt ans, une autre position vis-à-vis de cette loi, je crois qu'aujourd'hui nos intérêts convergent totalement.

Permettez-moi de vous présenter maintenant plus longuement les activités de la Fnac dans le secteur du livre. La Fnac dispose aujourd'hui de 80 points de ventes de livres – bientôt 83 – et emploie près de 1 000 libraires. Ces librairies sont essentiellement situées en centre-ville et, plus récemment, en périphérie. La Fnac est à ce titre le premier libraire de France. La vente de livres représente pour la Fnac 18 % du chiffre d'affaires global. Comme les grandes librairies indépendantes, la Fnac est un vendeur de fonds et 50 % des ventes se font sur des titres qui ont plus de deux ans d'existence. C'est la position historique de la Fnac de proposer l'offre de livres la plus large. Les "petites" Fnac disposent chacune en moyenne de 35 000 références physiquement disponibles en magasin. Les "grosses" Fnac, comme celle de Montparnasse par exemple, en proposent environ 150 000. Globalement, la Fnac vend environ 350 000 références chaque année, certaines étant directement issues des stocks de nos magasins, d'autres provenant de commandes passées en magasin à la demande de nos clients, d'autres étant vendues via notre site *Fnac.com*, grâce auquel nous parvenons à trouver une complémentarité entre la vente en magasin et la vente par internet.

Serge EYROLLES

Les ventes réalisées par le biais de votre site *Fnac.com* sont-elles comptabilisées dans les 18 % de part de marché de votre groupe dans la vente de livres ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Oui. Et *Fnac.com*, c'est en quelque sorte pour nous le premier de nos magasins. Quand un client entre dans une librairie Fnac et qu'il n'y trouve pas un ouvrage – c'est notamment le cas d'ouvrages universitaires –, nous nous rendons avec lui sur *Fnac.com* et nous commandons le livre que nous faisons livrer, soit en magasin, soit directement au domicile du client. C'est là un vrai service supplémentaire que nous apportons, et il répond à une vraie demande de la part des clients. Nos magasins et *Fnac.com* offrent donc une véritable complémentarité. Sur 350 000 références que nous vendons chaque année, 70 000 ne sont vendues qu'à un seul exemplaire. Nous continuons toutefois à proposer ces titres à la vente

Olivier NORA

Pratiquez-vous une remise sur les ouvrages vendus via *Fnac.com* ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Absolument. La remise est de 5 % sur *Fnac.com* pour l'ensemble des clients ; elle est en revanche réservée aux seuls adhérents de la Fnac pour les ventes en magasin.

Je souhaitais également aborder la question des soldes qui, chez nous, concernent 1 000 exemplaires par an et par magasin, ce qui est relativement peu. Nous travaillons avec des outils de gestion de plus en plus performants, ce qui ne nous empêche pas cependant de générer des retours. Nous essayons d'affiner au mieux nos commandes afin d'éviter d'avoir à supporter trop de stock et d'avoir une dynamique de rotation qui nous permet de mieux exister.

La mission de la librairie indépendante, c'est de proposer une offre quantitativement la plus large possible. Celle du libraire, c'est d'offrir un conseil qualitatif. Nous avons signé avec le SNE un protocole d'accord relatif aux usages commerciaux et le niveau de rémunération de nos librairies se fonde en partie sur des critères qualitatifs. Ces critères prennent en compte la capacité personnelle du libraire à prescrire aussi bien des ouvrages de fonds, ne bénéficiant pas de couverture médiatique, que des titres populaires à grand tirage, sur lesquels nous mettons en place des plans *marketing* en collaboration avec les éditeurs.

Nous organisons des comités de lecture et des guides de prescription, aussi bien pour les romans que pour les ouvrages de jeunesse ou la bande dessinée. Nous décernons des prix, qui sont le fruit d'un choix indépendant effectué par nos clients et par nos libraires.

Nous appartenons à la catégorie des grandes surfaces spécialisées. Notre créneau, c'est d'être le distributeur préféré et référent en matière de loisirs culturels et de produits technologiques.

Pour revenir sur ce qu'a évoqué Françoise Benhamou lors de son audition – à savoir que de nombreux étudiants de banlieue se rendaient rarement à Paris et ne disposaient pas toujours de librairies à proximité de leur lieu d'habitation ou de leur faculté –, je dirais en revanche que beaucoup ont accès à internet, et donc aux sites de vente en ligne. Néanmoins, je reconnais l'importance de se rendre physiquement en librairie.

On observe d'ailleurs que, dans les Fnac de périphérie comme celle de Villebon, ou les Fnac de province comme celle d'Avignon, qui ont une clientèle plus jeune que celles de Paris, les clients viennent souvent demander un conseil en librairie, sans nécessairement y acheter de livre. On imagine qu'ils commandent ultérieurement sur internet – et on espère qu'ils le font sur *Fnac.com* !

Les magasins Fnac accueillent physiquement 150 millions de visiteurs par an – je ne parle pas d'acheteurs, mais bien de visiteurs, tous rayons confondus, pas seulement en librairie. *Fnac.com* comptabilise de son côté 700 000 visiteurs uniques par jour – ce qui est énorme – là encore, tous produits confondus, même si les produits éditoriaux – livres et disques – constituent souvent le point d'entrée sur le site. On observe par ailleurs que le taux de transformation des visites en achat est beaucoup moins important sur *Fnac.com* qu'en librairie

Olivier NORA

Pouvons-nous savoir de quel ordre est ce taux de transformation, si ce n'est pas indiscret ?

Marie-Pierre SANGOUARD

C'est indiscret.

Françoise BENHAMOU

Denis Olivennes disait que 90 % du chiffre d'affaires livre de la Fnac est réalisé sur seulement 5 % des titres proposés. Est-ce exact ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Il est allé un peu loin... Je n'ai pas le chiffre exact en tête, mais je vous le communiquerai. Il est vrai toutefois que les grosses ventes représentent un flux important.

Henri CAUSSE

À tort ou à raison, j'ai l'impression que les Fnac physiques ont procédé à une diminution du fonds à faible rotation.

Marie-Pierre SANGOUARD

C'est toujours un équilibre délicat à trouver entre d'une part les contraintes économiques et d'autre part la volonté de proposer une offre la plus large possible. Par ailleurs, les Fnac, comme beaucoup de librairies, doivent faire face à une contrainte supplémentaire, imposée par les nouvelles normes de sécurité qui exigent que la largeur des allées soit d'au moins 1,40 mètre. Par conséquent, dès que nous souhaitons remodeler nos magasins nous devons intégrer cette contrainte, qui, si nous l'appliquons sans repenser notre mobilier et notre stratégie *merchandising* pourrait nous faire perdre jusqu'à 20 % de notre espace d'exposition : à chaque fois nous faisons avec les équipes *merchandising* un travail de fonds pour justement ne pas perdre en nombre de références.

Serge EYROLLES

C'est un argument que je n'avais encore jamais entendu.

Marie-Pierre SANGOUARD

On a souvent reproché aux Fnac de ressembler plus à des bibliothèques qu'à des librairies. Nous avons donc renforcé les surfaces d'exposition et nous renforçons actuellement le segment des sciences humaines et techniques.

Nous avons un peu trop diminué, il est vrai, le nombre de références ; mais pas dans tous les magasins. À la Fnac Forum, par exemple, le nombre de références n'a pas varié.

Nous cherchons principalement à développer la complémentarité entre la librairie en ligne et la librairie de magasin, la librairie en ligne ayant notamment vocation à attirer le client en magasin.

Nous avons également évoqué, dans les précédentes auditions, le rôle de la librairie dans le maintien du tissu social. La Fnac et ses libraires jouent à ce titre un rôle important, en organisant et en animant, par exemple, plus de 2 000 débats par an sur l'ensemble du territoire français, autour de livres d'actualité. Au total, en incluant les autres secteurs, la Fnac organise 15 000 événements par an, qui vont des rencontres avec les auteurs – ce qui marche plutôt bien –, aux concerts ou aux débats sur des sujets divers et variés. Grâce à cette implication, la Fnac contribue à faciliter le lien culturel.

Je dirais que la loi Lang a eu cet effet bénéfique d'impliquer d'avantage les libraires dans la vie locale. La loi a eu, à cet égard, un effet très stimulant sur l'ensemble de la profession. Avant 1981, nous jouions essentiellement un rôle de *discount* sur le livre. Aujourd'hui, nous sommes confrontés à une forte concurrence locale, notamment dans les plus petites villes, où nous devons faire face à des concurrents bien implantés, qui ont une vraie connaissance de leur cible, de leur clientèle. Cela nous oblige, nous la Fnac, à ne pas agir de manière uniforme à l'échelle nationale, comme un distributeur de masse, mais au contraire à jouer un rôle de prescription adapté aux spécificités locales. Ainsi, nous envisageons de développer des actions sur les contenus locaux, pour prendre en compte le caractère régionaliste de certains titres.

Nicolas GEORGES

Déterminez-vous, dans vos stocks, des ouvrages éligibles au régime dérogatoire prévu par l'article 5 de la loi de 1981 relative au prix du livre – autrement dit, des ouvrages parus il y a plus de deux ans, détenus en stock depuis plus de six mois, et sur lesquels la loi vous autorise donc à pratiquer un prix de vente inférieur au prix public ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Nous en avons en effet, mais nous pratiquons peu les opérations de soldes.

Nicolas GEORGES

Économiquement parlant, ce ne serait pas intéressant ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Non. Parce que cela voudrait dire que nos stocks ne tournent pas assez. Or, nous essayons précisément de maîtriser au mieux nos stocks, en achetant mieux, en vendant mieux, et éventuellement en retournant des ouvrages à l'éditeur.

Henri CAUSSE

Dans les années 1980, la Fnac avait essayé de communiquer sur ces ouvrages soldés en leur apposant des "points verts". Cela n'avait pas été un succès. Malheureusement, la baisse du prix ne suffit pas à faire acheter un livre qui ne se vend pas...

Marie-Pierre SANGOUARD

En revanche, le poche a une vraie légitimité auprès des clients. Souvent, les gens viennent nous demander la date à laquelle le nouveau Marc Lévy sera disponible en poche. Les clients ont une très bonne connaissance de ce qui se passe sur le marché du livre, entre grand format et format poche.

Nicolas GEORGES

Les dispositions dérogatoires de la loi sur le prix unique du livre n'auraient donc finalement qu'un intérêt limité ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Elles nous permettent quelques opérations de déstockage, mais objectivement, pour nous, c'est très marginal.

Serge EYROLLES

Et que pensez-vous de l'obligation de marquage des prix sur les livres ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Nous trouvons que cela a un effet positif, dans la mesure où cela contribue à clarifier l'offre. C'est essentiel, pour le client, d'avoir un prix marqué sur le livre. Du temps où j'étais éditrice chez J'ai lu, j'ai observé que les clients accueillent favorablement le marquage du prix sur les livres.

Quand vous achetez un livre en poche, vous savez évidemment que vous allez le payer entre 6 et 8 euros. Toutefois, le fait que le prix exact soit porté sur le livre est, je trouve, plus simple que d'avoir à se reporter à des grilles de tarifs correspondant à des catégories de livres. Pour moi, c'est un argument de vente.

Olivier NORA

Avez-vous le sentiment que depuis que votre gestion des commandes est centralisée, elle est plus inflationniste pour les éditeurs et pour l'ensemble de la chaîne du livre qu'elle ne l'était avant ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Selon moi, c'est plutôt le contraire. Cependant, il faut reconnaître que, compte tenu de l'importance de notre réseau de librairies et du nombre de magasins avec lesquels nous travaillons, notre gestion centralisée n'a pas toujours pris en compte la spécificité de chacun de ces points de vente, en surestimant parfois le potentiel de vente de certains d'entre eux, ce qui a pu aboutir dans certains cas à des commandes trop importantes et donc générer des sur-tirages chez les éditeurs, mais cela reste marginal... Par ailleurs et c'est aussi tout l'intérêt du métier que nous pratiquons tous, définir le potentiel de vente n'est heureusement pas une science exacte : régulièrement des titres nous réservent de belles surprises... ou parfois de moins belles...

Serge EYROLLES

Pensez-vous que chacun de vos 1 000 vendeurs soit prescripteur ?

Marie-Pierre SANGOUARD

On l'espère, car c'est notre travail. La mission première d'un libraire de la Fnac c'est d'abord de vendre des livres. Son rôle est ensuite de proposer le bon livre au bon client, en sachant faire abstraction de ses goûts personnels face à ses clients. Et ce n'est pas toujours évident. Évidemment, sur l'ensemble de nos libraires, tous ne sont pas, sans exception, des libraires parfaits.

Ce sur quoi la Fnac se distingue de la concurrence, c'est sur sa capacité à prodiguer un conseil et à prescrire. Nos choix de livres "coups de cœur" et nos guides de prescription proposant une sélection de romans ou de polars vont en ce sens. On sait qu'un livre prescrit, mis en avant, se vend mieux, en librairie comme sur internet. Avec environ 60 000 nouveautés par an, il faut aider le client à choisir.

Serge EYROLLES

Ces 60 000 nouveautés dont vous parlez incluent les réimpressions, ainsi que les traductions de livres étrangers. Les nouveautés à proprement parler ne représentent que 30 000 titres chaque année.

Olivier NORA

N'intériorisons pas l'idée d'une inflation française.

Françoise BENHAMOU

L'un des avantages de la loi Lang, c'est qu'elle lève une incertitude sur les prix. Une grande partie des achats d'impulsion, dont relève le livre, serait sans doute différée si on pouvait se dire qu'on le trouvera peut-être moins cher ailleurs. C'est ce que l'on observe en tout cas sur d'autres biens culturels.

Les modes de prescription évoluent énormément, en partie du fait du développement des *blogs* sur internet. Autrefois, je lisais les catalogues de nouveautés des éditeurs ; désormais je regarde des sites comme *La Vie des idées* ou *Nonfiction*, pour voir ce qui sort en sciences humaines.

Marie-Pierre SANGOUARD

Internet a révélé une chose : l'impact de la prescription communautaire est égal, en termes de démultiplicateur de ventes, à celle du libraire. Sur internet, l'avis des internautes a de plus en plus tendance à prendre le pas sur l'avis des professionnels.

Henri CAUSSE

Permettez-moi d'être circonspect quant à la qualité des avis de l'internaute en matière de sciences humaines... D'autant qu'ils sont peu nombreux à donner leur avis sur ce sujet...

Olivier NORA

Ce n'est pas la qualité, mais la capacité de prescription qui est jugée.

Alain ABSIRE

Par ailleurs, les avis postés restent souvent en ligne pendant des mois et des mois. Il y a un réel problème de fiabilité de la médiation. C'est là un effet pervers d'internet.

Nicolas GEORGES

Une autre question est au cœur de notre réflexion : il s'agit des frais de port. Faut-il selon vous laisser le juge juger et le marché faire son office, ou bien devons-nous prendre unilatéralement des mesures et éventuellement retoucher la loi sur ce sujet ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Pour être claire, la Fnac pratique en effet les frais de port gratuits, et ce dans le seul souci d'être concurrentielle face à *Amazon.com*, qui représente 50 % du marché de la vente de livres par internet. Et je vous avoue que vendre des Livrio sur internet à 2 euros, sans facturer de frais de port, c'est un crève-cœur ! Je ne suis donc pas hostile à revoir tout cela, même s'il est toujours difficile, économiquement, de revenir en arrière.

Olivier NORA

Je note donc que du côté de la Fnac, c'est une pratique commerciale subie, sous la contrainte de la concurrence, plus que choisie.

Guillaume HUSSON

La gratuité des frais de port incite en effet à l'achat à l'unité et n'encourage pas les achats groupés.

Serge EYROLLES

On n'échappera pas à un débat sur ce sujet.

Marie-Pierre SANGOUARD

Parlons maintenant, si vous le voulez bien, d'un sujet plus "léger", si je puis dire : le *Reader*. Je vais vous faire passer ce *Reader*, ou livre électronique, qui est presque celui que nous vendons à la Fnac, qui est de la même génération, mais moins perfectionné cependant, que le dernier sorti aux États-Unis. Celui-ci est un peu archaïque en termes d'ergonomie et de présentation. Il n'est pas tactile, mais il a le mérite d'exister et de poser le sujet sur le marché français.

Le livre numérique présente des enjeux importants, ainsi que des risques bien identifiés. Le risque majeur pour la profession, c'est de voir un acteur étranger à la chaîne du livre s'approprier la valeur d'un livre. Je pense bien sûr aux opérateurs de téléphonie. Là est le vrai danger.

Pour les libraires, la question que pose la dématérialisation du livre est la suivante : un auteur de best-sellers sera-t-il tenté, à l'avenir, de suivre son distributeur traditionnel – à savoir l'éditeur –, ou bien son lecteur, en vendant lui-même directement son livre sur internet ? Et, dans cette hypothèse, quel avenir pour les librairies ?

Dans ce cadre, quatre mesures ont été proposées par Bruno Patino, dans son rapport : promouvoir une offre légale attractive ; défendre la propriété intellectuelle ; mettre en place des mécanismes permettant aux détenteurs de droits, aux auteurs et aux éditeurs, d'avoir un rôle central dans la détermination des prix ; enfin, appliquer un taux de TVA réduit à 5,5 % et maîtriser les prix sur les biens culturels numériques.

La Fnac, quant à elle, a décidé de tester un peu les choses. Car il est inutile de se voiler la face : le *e-book* est un marché naissant appelé à se développer. Fin 2007, Amazon a lancé son *Kindle* aux États-Unis, avec 60 000

ouvrages à des prix très réduits (9,99 dollars). Le *Kindle* offre une connexion 3G ; les achats se font sans connexion *via* ordinateur ; les fichiers sont au format non normé (PRC), et impossibles à lire sur d'autres supports que le *Kindle*.

Sony souhaitait s'implanter sur le marché français, allemand et anglais. Il s'est dans un premier temps lancé sur le marché anglais, avec Waterstone, au début du mois de septembre, proposant une offre de 7 000 titres et des rabais très variés. On sait qu'ils avaient commandé 15 000 *Reader* et ils en ont recommandé 50 000. Ce fut donc un vrai succès.

En France, on était à cette époque encore un peu balbutiant. Il existait bien quelques expériences, comme celle lancée par *Les Échos* avec leur *Reader* personnel, ou encore comme *Bookeen*, qui était un *Reader* vendu entre 350 et 450 euros. SFR et Orange, de leur côté, ont testé un format magazine. Enfin, le *Kindle* a désormais annoncé son arrivée en France entre fin 2009 et début 2010. L'objectif du *Reader* est également d'empêcher que ne soit imposé un standard unique, afin d'éviter une situation semblable à celle qu'a connu le secteur de la musique avec iTunes et son format propriétaire.

La Fnac a donc commercialisé, dès le 25 octobre 2008, le PRS de Sony au prix de 299 euros. Il pèse 180 grammes et possède une technique à encre électronique. C'est un objet non communicant. On télécharge les livres *via* son ordinateur. Tout le monde ou presque a aujourd'hui un iPod, donc chacun sait à peu près comment cela fonctionne. C'est un appareil qui peut contenir 160 livres – les prochaines versions pourront en contenir plus – et qui dispose d'une forte autonomie, puisqu'on peut tourner 6 800 pages en moyenne avant que la batterie ne faiblisse. L'affichage est en noir et blanc, mais un modèle en couleur devrait être développé d'ici un an et demi. On attend aussi avec impatience l'arrivée en France du nouveau Sony, qui vient de sortir aux États-Unis, en version tactile. Le modèle français paraît déjà un peu vieux à côté, car le temps requis pour tourner une page est encore assez long.

Le lancement a été fait en avant-première avec Hachette, qui a mis à disposition 1 500 titres de son catalogue, issus aussi bien des nouveautés que du fonds, mais on espère pouvoir travailler prochainement avec d'autres éditeurs.

Les achats de titres se font actuellement sur la plate-forme de téléchargement Numilog, qui était indépendante jusqu'en début d'année, et qui a depuis été rachetée par Hachette Livre.

Dans notre offre actuelle, le prix d'un livre électronique est inférieur de 10 % à celui du grand format papier, même lorsque le livre existe physiquement en format poche, ce qui peut être problématique. Nous testons actuellement cette formule avec Hachette, partenaire avec lequel nous avons passé des accords contractuels qui, dans l'esprit des préconisations du rapport Patino en matière d'encadrement des prix et de protection des droits d'auteurs, permettra à l'éditeur de fixer le prix de vente.

Depuis dix jours que nous commercialisons cette offre, nous avons déjà vendu environ mille *Reader*, ce qui est encourageant. On entend néanmoins quelques réactions interloquées de la part des consommateurs, concernant l'écart de prix entre le format électronique et le format papier. Autant, pour le livre papier, le coût éditorial est palpable, autant, dans la version numérique, il devient invisible.

Serge EYROLLES

Il est en fait plus élevé !

Marie-Pierre SANGOUARD

Dans la mesure où le livre a déjà existé au format physique avant de passer au format électronique, on peut considérer que le coût en a été amorti.

Serge EYROLLES

Pouvez-vous nous rappeler le nombre de *Reader* vendus et le nombre de livres téléchargés ?

Marie-Pierre SANGOUARD

Nous avons vendu 1 000 *Reader* et constaté 1 000 téléchargements, sachant qu'un téléchargement peut comporter plusieurs achats. Avec seulement dix jours de recul, on constate pour l'instant que ce sont les nouveautés qui se vendent le mieux en téléchargement. On observe également que ces premiers clients sont ce qu'on appelle des *early adopters*, pour lesquels acheter un livre à 18 euros alors que le grand format papier est à 22 euros ne les perturbe pas plus que cela. Ce qui compte pour eux, c'est l'innovation.

Les questions qui vont désormais se poser à nous seront celles des stratégies de communication à élaborer pour ce produit, de l'ajustement des prix en fonction des réactions des consommateurs, des cadres juridiques à établir pour éviter les dérives du piratage. À l'heure actuelle, les fichiers comportent une protection DRM (*Digital Rights Management*), qui offre la possibilité de télécharger le livre jusqu'à six fois sur des objets différents à

partir du même compte. C'est en quelque sorte l'équivalent de la liberté qui est laissée au lecteur d'un livre papier de le prêter.

Bruno CAILLET

Cela correspond à « l'usage familial » prévu par la loi protégeant les œuvres numériques.

Serge EYROLLES

Sur quel modèle économique vous êtes-vous basés pour déterminer l'écart de prix entre le livre papier et le livre numérique, actuellement de 10 % disiez-vous ? Ce chiffre peut sembler totalement arbitraire.

Marie-Pierre SANGOUARD

C'est un compromis auquel nous sommes parvenus avec l'éditeur, sachant qu'il était évidemment nécessaire que le livre électronique coûte moins cher que le livre papier.

Hervé GAYMARD

C'est du "tâtonnement scientifique", en quelque sorte ?

Françoise BENHAMOU

Il ne me semble pas inutile de rappeler ici les diverses erreurs commises en la matière par l'industrie du disque, erreurs pour nous fort instructives.

La première erreur consiste à penser que les consommateurs achètent de la même manière des titres dématérialisés et des supports physiques. Les modèles d'achat sont radicalement différents. Et à ce titre, un élément est particulièrement important : ce sont les formules d'abonnements, les formules d'achats groupés ou les *packages*, les produits auxquels sont adjoints un service. On n'est plus dans la logique de l'achat d'un livre-objet et on ne trouvera pas les bons modèles en transposant simplement dans le monde du numérique les modes de consommation qui existent dans le monde physique.

La deuxième erreur qui a été commise par les labels de musique a consisté à fixer le prix unitaire du titre au format digital en divisant simplement le prix de l'album physique par le nombre de titres qu'il contenait. Or, les acheteurs ont trouvé cela trop cher, dans la mesure où le support physique avait disparu et où, en plus, il existait désormais, dans le monde digital, des problèmes d'interopérabilité. C'est cela qui a provoqué et sans doute amplifié la fuite devant cette offre numérique légale.

Je sais qu'il est difficile de construire des modèles économiques dans ce domaine et qu'on ne peut procéder que par tâtonnements. Toutefois, il faut, je crois, faire très attention à ne pas essayer de transposer le modèle physique dans le monde numérique, parce que cela ne marche pas.

Marie-Pierre SANGOUARD

On est encore aujourd'hui dans une phase d'expérimentation et il est sans doute trop tôt pour juger de l'appétence du consommateur à lire sur un support autre que celui du papier. Néanmoins, ces modèles économiques, nous aurons à les construire ensemble, avec les auteurs et les éditeurs. Ce qui est certain, c'est que nous ne voulons surtout pas répéter les erreurs commises avec le disque.

Bruno CAILLET

Je vous rejoins sur l'idée que le juste positionnement en matière de prix sera difficile à trouver. Nous sommes aussi personnellement en phase expérimentale avec Le Divan et avec d'autres librairies du groupe Gallimard et nous avons quant à nous positionné des écarts de prix sur une fourchette allant de -15 % à -20 %.

Il me semble donc important que le livre numérique garde pour référentiel de prix celui du livre physique. Car, si cela peut à la rigueur se comprendre pour des albums musicaux ayant tous une durée d'écoute standard d'environ une heure, la chose est fort différente lorsqu'il s'agit de biographies de 1 000 pages, qui ont nécessité plusieurs années de recherches, ou de nouvelles de seulement quelques pages. Il serait important, de mon point de vue, que le prix des ouvrages numériques tienne compte de cela. D'autant qu'il y a aussi la question de la TVA, à 19,6 % ou à 5,5 %.

Marie-Pierre SANGOUARD

L'exemple du groupe de rock Radiohead est intéressant : ils ont décidé de mettre eux-mêmes en ligne leur nouvel album, sans passer par l'intermédiaire d'une maison de disque, et sans fixer de prix public, en laissant les consommateurs libres d'acheter les titres au prix qu'ils souhaitaient. Le résultat a été plutôt mitigé ¹.

Olivier NORA

L'écart de prix dont vous parlez, de -15 % à -20 % entre les deux formats, s'applique-t-il sur le prix hors taxe ou TTC ?

Bruno CAILLET

Nous pratiquons de -15 % à -20 % par rapport au prix TTC. La TVA étant de 19,6%, cela représente un écart très significatif pour l'éditeur. Mais cela pose la question de la rémunération des libraires et des auteurs. Les DRM coûtent déjà très cher actuellement et coûteront plus cher encore demain, avec la complexification des technologies.

Marie-Pierre SANGOUARD

Sony présente l'avantage de proposer un format de fichiers interopérable.

Nicolas GEORGES

En ce qui concerne la détermination du prix de vente, la liberté doit, je suppose, être relativement grande ? Dans une précédente audition, un éditeur expliquait le calcul à partir duquel, par anticipation des recettes, était déterminé le prix de vente public d'un livre physique. Les économistes, de leur côté, nous disent que le coût marginal du développement éditorial d'un livre numérique, est nul. Est-ce exact ?

Françoise BENHAMOU

Il n'est pas nul, mais il est très faible, car on considère que les coûts fixes sont pour l'essentiel engagés lors de la production du livrer papier.

Olivier NORA

Les coûts de stockage, de commercialisation et de gestion ne sont pas nuls, croyez-moi ! Si on additionne le coût de chaque étape dans la production d'un livre numérique, je vous assure qu'il est loin d'être insignifiant.

Françoise BENHAMOU

L'économiste Robert Solow se demandait, il y a quelques années, où étaient passés les gains de productivité liés à internet. Il faut faire attention à ce que les acheteurs n'aient pas la sensation d'être volés. En effet, lorsqu'ils achètent un produit digital, il ne faut pas perdre l'idée qu'ils achètent tout de même un produit de nature relativement différente. Aussi, il est important de veiller à ce que le différentiel du prix entre ces deux types de produits, physiques et digitaux, ne soit pas trop faible.

Henri CAUSSE

Le livre de poche est donc finalement promis à un très bel avenir !

Françoise BENHAMOU

Tout dépendra de la manière dont le marché va accueillir ce type de produits. À l'heure actuelle, vous êtes encore dans une phase où vous êtes amenés à "subventionner" les acheteurs qui se lancent dans cette aventure. Beaucoup attendent l'arrivée d'une deuxième génération de produits...

Olivier NORA

... laquelle sera d'ailleurs moins coûteuse et plus performante.

¹ Dans un article publié le 18 décembre 2007 dans *Le Monde* (« Radiohead s'explique sur son disque téléchargeable au prix fixé par l'acheteur »), Stéphane Davet et Sylvain Siclier notaient que, « selon des estimations de la presse britannique et américaine, s'appuyant sur des études de sites spécialisés ou sur des forums de fans, 1 million à 1,5 million de personnes auraient téléchargé l'album dans la semaine qui a suivi la mise en ligne. Entre 40 % et 60 % des téléchargeurs auraient décidé de ne rien donner. Les autres, pour la plupart de Grande-Bretagne et des États-Unis, un peu d'Allemagne et de France, auraient déboursé 5 euros en moyenne ».

Henri CAUSSE

A-t-on réellement le même plaisir à lire sur un *Reader* Sony qu'à lire un livre papier ?

Hervé GAYMARD

Non, évidemment. On ne lit pas, on feuillette.

Marcel ROGEMONT

Cela pourrait peut-être attirer un public qui ne lisait pas de livres papier.

Olivier NORA

Cela pourrait aussi intéresser certaines personnes pour un usage professionnel...

Hervé GAYMARD

Merci à tous.

Raphaël CRINIER

5 novembre 2008

*Direction générale de la concurrence, de la consommation
et de la répression des fraudes (DGCCRF)
Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*

Hervé GAYMARD

Je suis heureux d'accueillir Raphaël Crinier, de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes. Il est important que nous puissions avoir un contact avec Bercy dans le cadre des travaux de notre Commission, principalement sur la question de l'évaluation de la loi sur le prix unique et de l'ensemble de l'économie de la chaîne du livre. Je vais entrer dans le vif du sujet en vous posant deux questions, avant que d'autres ne soient abordées.

Tout d'abord, quel est votre point de vue sur la question des ventes à prime et des frais de port, qui pose actuellement problème et qui a d'ailleurs suscité plusieurs décisions de justice ?

Ensuite, que pensez-vous de l'amendement déposé par plusieurs parlementaires ici présents afin d'obtenir pour le livre, compte tenu de sa spécificité, une dérogation à la Loi de modernisation de l'économie qui prévoit un plafonnement des délais de paiement ?

Raphaël CRINIER

Tout d'abord, merci de m'avoir invité à participer à cette réflexion et à ces travaux. Du fait de notre double compétence, à la fois sur les problèmes de concurrence et sur les questions de consommation, nous avons une capacité à examiner l'ensemble des filières du marché, ce qui nous permet de vérifier à la fois le bon fonctionnement des marchés et l'impact que cela peut avoir en matière de consommation. À ce titre, nous sommes très heureux de pouvoir contribuer à vos débats et apporter quelques éclairages sur les interrogations qui sont les vôtres.

Dans votre première question, qui est celle de la vente avec prime, vous faites référence à une décision de la Cour de cassation sur une affaire datant d'il y a cinq ans, associant Amazon et Alapage et que nous avons suivie pas à pas. Nous nous sommes longuement interrogés pour savoir si la livraison gratuite accordée aux consommateurs qui achetaient des livres par internet représentait, ou non, un caractère de prime. Nous nous sommes référés à la loi de 1981 relative au prix du livre et au corpus juridique dont nous sommes le gardien sur le sujet des ventes avec prime. À certains égards, nous avons estimé que les frais de livraison offerts pouvaient être considérés comme une prime. Le juge a quant à lui considéré dernièrement que la prestation de livraison n'était pas séparable de la prestation globale de fourniture du livre au consommateur qui décide de commander par internet. Ce point peut surprendre sur le plan juridique, mais il peut aussi se comprendre sur le plan pratique et économique. Il vient confirmer le fait que le développement des ventes par internet transporte l'acte d'achat du monde physique vers le monde dématérialisé. L'acte d'acquisition d'un bien sur le marché physique est ainsi remplacé par un acte d'achat portant sur un bien qui intègre une part de service. C'est en tout cas la manière dont nous avons interprété cette jurisprudence, pour laquelle la prise en compte du changement de modèle de consommation lié au développement d'internet a prévalu.

Cette décision renvoie d'ailleurs à d'autres situations comparables, notamment dans le secteur du transport aérien, où certains acteurs souhaitaient voir distinguer le coût des taxes d'aéroport du prix des billets. En pratique, cela a eu cours pendant quelques années. Puis, la profession a fait machine arrière, considérant qu'il n'était pas possible, en effet, de consommer une prestation d'aéroport séparément du vol et du billet qu'on achète auprès des compagnies aériennes. Du coup, les taxes d'aéroport se sont vues être réintégrées dans le prix global annoncé et proposé aux consommateurs. Cet exemple illustre parfaitement le fait que, dès lors que deux prestations ne sont pas séparables, c'est-à-dire consommables d'une manière distincte, le prix global de la prestation proposée aux consommateurs doit intégrer celui du bien physique proposé et celui de la prestation qui lui est indissociable, et ce quels que soient les coûts intermédiaires de production.

Ce problème se doit évidemment d'être examiné au cas par cas, afin que puisse être établie la séparabilité ou non des prestations incluses dans un achat. Quoi qu'il en soit, cette décision de justice relative aux taxes d'aéroport a apporté la confirmation que le professionnel qui vend par internet des billets d'avion a su intégrer, d'une manière ou d'une autre, dans son modèle économique un coût de production lié à une prestation. Ceci est le résultat d'une forte compétitivité entre les acteurs du secteur, des acteurs qui ont des pratiques différentes pour offrir aux consommateurs des prestations non pas équivalentes mais concurrentes. La librairie, quant à elle, n'a pas pu faire preuve de la même compétitivité, du fait qu'elle pratique un prix de vente fixe, sauf à perdre de l'argent en remboursant le prix de stationnement, le prix de l'essence... Par conséquent, le prix public auquel est vendu le livre ne peut pas absorber ces coûts parallèles.

Serge EYROLLES

Et peut-on connaître votre position personnelle sur la question ?

Raphaël CRINIER

Je constate ce que le juge a décidé de trancher. Mais encore une fois, cela doit s'apprécier au cas par cas. La vente par internet se généralise et offre à tout un pan de l'économie la possibilité de fonctionner.

Guillaume HUSSON

Vous parlez de plus grande compétitivité, mais en termes de concurrence, peut-on accepter que certains opérateurs puissants acceptent de perdre de l'argent sur la durée en offrant les frais de port dans le seul but de conquérir des parts de marché ?

Henri CAUSSE

La Cour de cassation a cassé le jugement de la Cour d'appel, mais il y aura d'autres jugements et le droit n'est pas encore écrit en la matière. Si on considère que le port fait partie du livre, comme l'avion de l'aéroport où il doit atterrir, vous serez à l'avenir saisis pour d'autres types de produits pour lesquels le port n'est pas gratuit.

Un autre point, qui a été souligné lors de son audition par Marie-Pierre Sangouard qui représente la Fnac, est celui de la vente par internet de livres à 2 euros avec des frais de port gratuits. On est là dans un cas de vente à perte !

Raphaël CRINIER

Sur le premier point, vous avez raison. On peut en effet se poser la question sur la vente et la livraison. Ce débat a d'ailleurs fait l'objet de contentieux dans le secteur de la livraison de fleurs et on avait alors estimé que les deux prestations étaient séparables.

Sur le second point, qui concerne la vente à perte et les aspects anti-concurrentiels, nous disposons d'un corpus juridique solide qui a beaucoup évolué, avec notamment la loi du 3 janvier 2008 et ses dispositions qui réintègrent les marges arrières et nous permet de constater des situations de ventes à perte.

Nous sommes donc tout à fait en mesure d'analyser et de constater des situations, et de manière plus large les pratiques qui consisteraient à mettre en place une stratégie de *dumping* en vue d'évincer les concurrents. Il faut donc vérifier, au regard du droit de la concurrence, quel est l'effet constaté sur le marché. Dans le cas d'espèce, ce serait l'indice d'une pratique consistant à évincer sciemment un concurrent du marché. Il faudrait aussi analyser précisément la constitution des coûts, afin de vérifier si ces pratiques relèvent de stratégies d'éviction qui tiennent à du *dumping*, ou bien de la simple compétitivité. Car on ne peut pas reprocher à un acteur d'être simplement performant sur un marché.

Marcel ROGEMONT

Même si le compétiteur vend à perte ?

Raphaël CRINIER

S'il existe des éléments permettant d'établir clairement qu'il y a vente à perte, dans ce cas, c'est en effet sanctionnable.

Serge EYROLLES

Dans le cas de la vente de livres à 2 euros sans frais de port, elle l'est clairement !

Marcel ROGEMONT

En effet, car le coût de transport s'élève déjà à plus de 2 euros !

Geoffroy PELLETIER

Le coût du transport du produit entre le détaillant et l'acheteur n'est pas pris en compte dans les calculs pour l'établissement de la vente à perte.

Marcel ROGEMONT

À partir du moment où on ne peut pas dissocier l'acheminement du livre, qui est une condition de son obtention, c'est une seule et même prestation. Et s'il y a une seule et unique prestation, la vente à perte me semble être caractérisée.

Raphaël CRINIER

Dès lors que le prix de vente au détail est inférieur au coût de production, la vente à perte peut être constatée. C'est pour cela qu'il faut regarder de manière très précise les coûts de production.

Marcel ROGEMONT

La situation est limpide : il n'y a pas dissociation entre la vente du livre et la prestation de livraison. Il ne s'agit pas d'hypothèses, mais d'une situation vérifiable : le livre me coûte 2 euros si je vais l'acheter dans une librairie ; si je le commande par internet, il arrivera dans ma boîte aux lettres pour le même prix de 2 euros. Dans le deuxième cas, j'achète également une prestation de livraison. On est bien dans une situation qui me semble caractéristique de la vente à perte.

Raphaël CRINIER

Je ne connais pas le modèle économique précis, ni le détail des coûts, mais ce n'est pas exclu en effet.

Marie-Pierre SANGOUARD

La Fnac est obligée de pratiquer aussi la gratuité des frais de port pour des raisons de compétitivité. Des frais de port les plus bas possibles et le respect des délais de livraison, c'est ce qui a fait le succès que nous connaissons sur internet.

Nicolas GEORGES

La gratuité du port ne peut pas être justifiée uniquement par un report des gains de productivité induits de la vente par internet.

Henri CAUSSE

Mis à part Amazon, les autres sites souhaiteraient échapper au port gratuit, au moins au dessous d'un certain montant de commande. Mais après tout, si Amazon peut se permettre de pratiquer des frais de port gratuits, il le doit à son intelligence commerciale et il en fait un argument très fort ! Vous pouvez commander chaque jour un livre à 2 euros, et vous les recevrez emballés et timbrés. C'est évident qu'ils se ruinent sur ce genre de produits car ils n'ont que 38 % ou 40 % de remise de la part des éditeurs, mais heureusement pour eux, ils ne vendent pas que des livres à 2 euros. Cela montre bien en tout cas que le livre est devenu un produit d'appel.

Bruno CAILLET

J'ai du mal à comprendre pourquoi le transport est considéré comme une prestation indissociable dans le cas du livre, alors que dans le cas du disque ou du DVD, on facture les frais de port ! Dans un cas – celui du livre – on considère que c'est un service global, et dans l'autre – celui du disque ou du DVD – on considère que ce n'en est pas un !

Marie-Pierre SANGOUARD

Sur *Fnac.com*, la plupart des clients n'achètent pas qu'un livre, mais un livre plus un autre produit, ou plusieurs livres. Dans ce cas, les frais de port sont alors amortis sur la totalité de la commande. Si en revanche, sur *Amazon.fr*, 90 % des ventes concernent le livre, en effet, il y a là un problème !

Raphaël CRINIER

Je ne suis pas là pour faire le procès d'Amazon. Toutefois, vous avez raison lorsque vous posez la question de la transposabilité à d'autres secteurs de cette décision de la Cour de cassation. Car, en effet, si d'autres contentieux venaient à fleurir, en particulier dans le secteur de la vente de fleurs...

Hervé GAYMARD

Sauf qu'il n'y a pas de prix unique sur les fleurs !

Raphaël CRINIER

Dans le cas du secteur aérien, l'ensemble des acteurs s'est réuni et a constaté qu'il y avait quelque chose qui ne fonctionnait pas bien et qu'il y avait donc lieu de faire machine arrière. Les situations sont différentes selon les secteurs et on peut s'interroger longuement sur la transposabilité et sur la nécessité d'harmoniser le fonctionnement du marché. Car, ce sont les forces du marché et la position des acteurs qui influencent l'émergence de modèles nouveaux. Il y a eu des tentatives, des essais. Amazon et Alapage s'y sont risqués et une décision de justice leur donne raison. Cela révèle-t-il une transformation des comportements d'achat ? Cela veut-il dire que ce modèle économique serait plus pertinent que d'autres ? Je ne prendrais pas position sur ces questions. Il n'en reste pas moins que la décision de la Cour de cassation a introduit une nouvelle notion dans le débat. Mais cela ne veut pas dire non plus qu'elle ne changera pas sa manière de voir à l'avenir.

Hervé GAYMARD

Admettons que le législateur se saisisse de cette question. Il prendra en compte le fait que le livre est régi par une loi sectorielle instaurant le prix unique. Par conséquent, il ne peut pas être comparé aux fleurs, qui ne relèvent pas d'une loi de prix unique, ni même aux billets d'avion, parce qu'on ne parle pas, dans ce cas, de frais de port, mais de taxes d'aéroport. Si le législateur veut clarifier les choses et décrète que le prix du transport ne pourra plus désormais être inclus dans le prix de l'objet, est-ce que le site belge *Amazon.be*, s'il existait, pourrait contourner cette réglementation ?

Serge EYROLLES

Il n'y a pas de prix unique sur le livre en Belgique.

Hervé GAYMARD

C'est bien la raison pour laquelle je pose la question. Même si nous clarifions les choses sur le plan législatif, la loi ne pourra-t-elle pas être détournée par un site *Amazon.be* installé en Belgique ou par un site *Fnac.ch* établi en Suisse ?

Jean-Guy BOIN

Sur cette question, il faut se reporter à l'arrêt rendu contre Leclerc en 1985, qui condamne les pratiques d'exportation et de réimportation ¹.

Hervé GAYMARD

Oui, mais dans le cas que j'évoquais, ce n'est pas la même chose : c'est le consommateur qui individuellement commande un livre à l'étranger et il en a parfaitement le droit. Il m'est arrivé d'acheter par internet des livres aux États-Unis parce que je ne les trouvais pas en France. Le site par lequel je les ai achetés n'appliquait aucun frais de port.

Guillaume HUSSON

La question qu'il convient de se poser dans ce cas est la suivante : d'où part-il ? de Belgique ou de France ? Et où se trouve le stock ? Car cela ne s'analysera pas de la même façon en termes juridiques.

Hervé GAYMARD

Cela relève d'un arbitrage économique de la part d'Amazon.

¹ Arrêt de la Cour de Justice des Communautés Européennes n°229/83, rendu le 10 janvier 1985 dans l'affaire opposant les Centres distributeurs Édouard Leclerc à la SARL Au blé vert.

Geoffroy PELLETIER

Au-delà de la question des frais de port, se poserait probablement la question des rabais qui seraient pratiqués par ces sites.

Guillaume HUSSON

La question s'est posée il y a quelques années avec un site belge.

Geoffroy PELLETIER

Le législateur devrait quoi qu'il en soit prendre en compte cet aspect dans un texte sur les frais de port.

Henri CAUSSE

Si Amazon peut se permettre d'offrir les frais de port sur les livres, c'est parce qu'il parvient à trouver un équilibre grâce à la vente d'autres produits. Personne ne connaît d'ailleurs actuellement les résultats d'Amazon et je ne sais même pas si Amazon gagne de l'argent sur la vente de livres.

La librairie indépendante développe actuellement un projet de portail commun sur lequel ne seront vendus que des livres. Or, pour des raisons de concurrence, elle se verra obligée de proposer, elle aussi, les frais de port gratuits, ce qui lui sera financièrement impossible, à moins de trouver une capitalisation à très long terme lui permettant de vendre à perte. Même les dix librairies françaises les plus importantes, dans la mesure où elle ne vendent que du livre, n'auraient pas les moyens de le supporter, même à considérer que leurs sites soient d'excellente qualité. Si bien qu'à cause de ce problème de gratuité des frais de port, on empêche aujourd'hui les librairies de continuer à exercer le cœur de leur métier – à savoir la vente de livres –, par le développement d'un site de vente en ligne.

Guillaume HUSSON

Pour prolonger ce que vient de dire Henri Causse, j'ajouterais que la facturation des frais de port est même la seule variable permettant une rentabilité à terme. S'il y avait gratuité des frais de port, le projet de portail de la librairie indépendante ne pourrait jamais fonctionner.

Geoffroy PELLETIER

C'est la raison pour laquelle il paraît primordial de parvenir soit à un accord entre les parties, soit à une décision du législateur. Car, en l'état actuel des choses, la gratuité des frais de port n'est a priori considérée aujourd'hui ni comme une vente à perte, ni comme une vente à prime.

Serge EYROLLES

Cela ne peut se faire, selon moi, que par une décision de justice.

Guillaume HUSSON

Les autres pays européens ont mis en place des tarifs postaux spécifiques pour l'expédition de livres. En France, l'envoi d'un livre coûte plus de 5 euros, contre 50 centimes d'euros en Allemagne...

Serge EYROLLES

La Poste française ne pratique aucun tarif spécial pour les livres. Le secteur bénéficie d'une TVA réduite à 5,5 % et d'une loi sur le prix unique, c'est vrai. Toutefois, il ne bénéficie d'aucune aide sur les tarifs d'acheminements postaux, contrairement à la presse.

Nicolas GEORGES

La presse bénéficie effectivement d'une TVA à 2,1 % et de 250 millions d'euros d'aides par an.

Hervé GAYMARD

Bien. Passons, si vous le voulez bien, à la question des délais de paiement.

Raphaël CRINIER

Je tiens à rappeler à ce sujet que la loi du 11 juillet 2008 sur la modernisation de l'économie – qui a notamment réformé les articles sur les délais de paiement – a prévu la possibilité, pour chaque secteur, de soumettre un accord dérogatoire et transitoire aux dispositions qui seront applicables au 1^{er} janvier 2009, à savoir l'obligation de payer son fournisseur à 45 jours fin de mois ou à 60 jours calendaires.

Hervé GAYMARD

À l'unanimité, tous les groupes parlementaires de l'Assemblée nationale considèrent que cette loi sera inapplicable au secteur du livre et de la librairie. Toutefois, un amendement à la loi de finances serait considéré comme un "cavalier budgétaire", donc strictement inutile, parce que non constitutionnel. Aussi, avons-nous privilégié une démarche plus efficace en faisant adopter un amendement d'appel qui invite le Gouvernement à faire un rapport avant le 1^{er} janvier 2009. Dès le prochain passage d'un véhicule législatif qui conviendra, nous déposerons l'amendement visant à exonérer la chaîne du livre des obligations de la Loi de modernisation de l'économie relatives aux délais de paiement.

Raphaël CRINIER

Compte tenu des possibilités offertes par loi, un certain nombre de secteurs se sont manifestés de manière formelle, avec un accord à l'appui. D'autres, de manière moins formelle, parce qu'ils avaient eu plus de mal à trouver un accord interprofessionnel. Beaucoup de secteurs pratiquent actuellement des délais de paiement d'environ 90 jours, parfois plus. Pour nombre d'entre eux, le raccourcissement de ces délais va avoir un effet brutal. Dès lors, si on admet que les spécificités du secteur du livre nécessitent un accord dérogatoire permanent, le seul moyen est de faire passer un texte autonome, sectoriel et bien défini. Sur ce point, une analyse concurrentielle nous conduirait probablement à constater qu'il existe actuellement dans ce secteur une pratique en matière de paiement qui est différente et éloignée de ce qu'exige la loi. Mais pour cela, il faut répondre aux critères dérogatoires permettant d'échapper à l'article 420-1 du Nouveau Code du Commerce : contribuer au progrès économique, ne pas altérer de façon durable la concurrence... Les justifications prévues dans votre texte renvoient, d'une manière indirecte, à une analyse concurrentielle classique. C'est une situation semblable à celle que nous avons rencontrée il y a quelques années dans le secteur automobile. Dans ce cas, on examine point par point le bénéfice qu'en tirent tous les utilisateurs, du consommateur jusqu'au fournisseur. En dérogeant, et en maintenant le *statu quo* actuel, on a du mal à rentrer dans ce cadre. Si on procédait à une analyse concurrentielle stricte, certaines difficultés apparaîtraient et nous serions alors contraints d'en arriver à un texte de loi.

Geoffroy PELLETIER

Les critères dont vous parlez concernent le cas d'un accord dérogatoire temporaire, et non une modification de la loi.

Raphaël CRINIER

Les accords dérogatoires seront de toute façon temporaires.

Hervé GAYMARD

La loi prévoit en effet que les accords dérogatoires ne pourront porter que sur le rythme de mise en œuvre de la loi, non sur la mise en œuvre elle-même.

Raphaël CRINIER

La négociation porte en fait sur la possibilité d'établir un calendrier de transition.

Hervé GAYMARD

À terme, l'objectif reste l'application de la loi à tous les secteurs. Or, dans notre cas, c'est l'objectif fixé par la loi lui-même qui ne convient pas au secteur. C'est pourquoi il faudrait, non pas une dérogation, mais une modification législative.

Raphaël CRINIER

Je peux vous donner un exemple : j'ai instruit récemment une demande de dérogation pour le secteur du jouet, qui va vraisemblablement aboutir à un accord. C'est un secteur qui comporte des spécificités liées à sa très forte saisonnalité. Et bien, on a simplement étudié la pertinence du calendrier de transition qui nous avait été proposé. L'accord qui va probablement être signé prévoit une période de transition de six à neuf mois, durant laquelle on autorisera le paiement à 180 jours. Puis, on passera à 120 jours jusqu'au début 2012 pour arriver après 2012 aux 60 jours prévus par les textes de la loi. On ne fait donc que gérer un calendrier de transition. Toutefois, il faut considérer que les secteurs qui bénéficieront d'un accord seront en quelque sorte des secteurs privilégiés en comparaison des autres secteurs qui n'en bénéficieront pas.

Guillaume HUSSON

En ce qui concerne le secteur du livre, ce n'est pas une question d'adaptation commerciale, mais bien une question d'ordre structurel, propre à la nature même du secteur. La librairie connaît un taux de rotation moyen de ses produits qui est de l'ordre de 3. La spécificité du commerce de librairie réside donc dans le fait qu'on est contraint à garder les ouvrages longtemps en magasin pour pouvoir les vendre. Cela fait partie des spécificités du mode de fonctionnement économique de ce secteur. Or, les libraires n'ont pas la possibilité de modifier ce mode de fonctionnement qui est constitutif de leur économie. Si c'était une simple question d'adaptation, le calendrier serait une réponse. Mais dans le cas qui nous concerne, il s'agit bien d'une question structurelle. Aussi, si cette mesure venait à s'appliquer à ce secteur, c'est toute l'économie du livre et de la librairie qui serait bouleversée en profondeur. Et cela toucherait également, en amont, la création et les auteurs.

Jean-Guy BOIN

Il existe effectivement un conflit d'intérêt indéniable entre cette disposition et ce qui participe de l'organisation structurelle de la chaîne du livre.

Raphaël CRINIER

Vous avez peut-être raison. Toutefois, il me semble qu'un accord dérogatoire de transition est la seule chose qui puisse avoir une chance d'être acceptée.

Geoffroy PELLETIER

Dans un premier temps, un accord dérogatoire transitoire serait toujours mieux que rien. Il permettrait notamment, par son calendrier d'application, de donner du temps pour obtenir une modification de la loi.

Raphaël CRINIER

Si la loi autorise un examen des accords jusqu'au 1^{er} mars 2009, il ne faut pas négliger le fait que pour autant, les termes de la loi s'appliqueront dès le 1^{er} janvier 2009. La période du 1^{er} janvier au 30 février sera donc une période de deux mois assez floue, voire ingérable. Certains fournisseurs vont exiger l'application des termes de la loi dès le 1^{er} janvier, mais leurs clients vont leur opposer le fait qu'un accord est sur le point d'aboutir. Il ne vous reste donc que peu de temps pour parvenir à un accord.

Guillaume HUSSON

Un accord est actuellement en passe d'être trouvé. Toutefois, cet accord ne permettra pas pour autant d'adapter les structures d'une profession à une loi qui, elle, ne lui est pas adaptée.

Olivier NORA

Le fait de se mettre en position d'accepter un accord dérogatoire de transition ne nous fragilise-t-il pas pour un éventuel combat ultérieur visant l'abrogation ?

Raphaël CRINIER

Cet accord est un instrument d'adaptation. Conclure un accord, c'est faire montre d'une volonté de parvenir à cette adaptation. Toutefois, si on fait *a posteriori* le constat que cette adaptation n'est pas possible, rien n'empêche de justifier ensuite l'adoption de cet accord en faisant valoir qu'il répondait à une volonté sincère de parvenir à une adaptation.

Hervé GAYMARD

Très bien. Il nous reste à vous remercier.

Hervé GAYMARD

Nous allons accueillir Olivier Bomsel, que tout le monde connaît à travers ses écrits et ses interventions sur des sujets économiques, pas uniquement dans les domaines culturels d'ailleurs.

Cette Commission a été créée pour établir un bilan général de l'économie du livre, près de trois décennies après le vote et la mise en application de la loi sur le prix unique. J'irai donc droit au but.

Que pensez-vous, globalement, de cette loi sur le prix unique ? Pensez-vous qu'il y ait certains aspects purement législatifs ou adjacents, qui mériteraient aujourd'hui d'être révisés ?

Comment, par ailleurs, appréciez-vous les perspectives du secteur dans un domaine encore pionnier, qui est celui du livre numérique ?

Olivier BOMSEL

D'un point de vue économique, le mécanisme de fixation des prix de détail par un acteur, en amont de la filière, a déjà fait l'objet de nombreuses études. Dans la pratique, un mécanisme comme la loi Galland, qui interdisait la vente à perte, généralisait en quelque sorte ce dispositif à l'ensemble des biens de consommation. À partir du moment où on a revisité ce principe qui permettait au producteur, en fixant les prix de gros, de contrôler les prix de détail, on a pu se demander pourquoi ne pas revisiter également le mode de fixation du prix du livre.

L'édition est effectivement une industrie qui a considérablement évolué et qui est en résonance croissante avec l'ensemble des autres médias. La façon dont elle est perçue par les consommateurs a d'ailleurs très certainement changé. C'est en outre une industrie qui s'est définie par la technologie de distribution de ses produits.

Pour en venir tout de suite à la question du numérique, je dirais que son apparition a modifié très profondément les systèmes de distribution. Et quand on parle de numérique, il ne faut pas songer uniquement à la dématérialisation ultime du support, mais à toutes les étapes qui permettent de traiter de façon plus efficace et plus intense l'ensemble de l'information.

Il y a une semaine, j'ai visité le centre de distribution d'Hachette à Maurepas. On y distingue clairement trois générations de machines chargées des expéditions. Et, entre la première et la dernière génération, on observe l'apparition de gains de productivité phénoménaux, qui sont de l'ordre de un à quatre en termes de productivité du travail, mais encore plus en termes de productivité des machines permettant par exemple le conditionnement des envois à l'unité. Or, ces gains de productivité découlent exclusivement du développement des nouvelles technologies numériques. La dématérialisation est l'étape ultime de ce processus aujourd'hui largement engagé.

Pour être clair sur la question de la loi, le mécanisme de fixation du prix de vente par le producteur permet des économies par une intégration quasi verticale. Elle donne à l'acteur amont la possibilité de piloter son réseau de distribution et, au bout du compte, une des questions est de savoir si ce pilotage, tel que la loi l'a pérennisé – puisque le système des prix conseillés préexistait largement avant la loi – a concouru à une adaptation et à une adéquation optimale du système de distribution à l'industrie de l'édition, en amont.

C'est certain et les études le montrent : la loi Lang a permis de maintenir très marginaux de la distribution et de la vente au détail. Lorsqu'on observe l'offre de vente au détail, on s'aperçoit que les conditions de fourniture de ce service sont très variables, qu'elles ont tendance à s'accroître et qu'elles font apparaître de plus en plus des petits détaillants qui sont autant d'opérateurs marginaux du marché. À cela s'ajoute un élément complémentaire, qui fait la complexité du livre. Tous les produits n'ont pas le même coût de distribution et ils n'ont pas le même modèle économique. La difficulté du métier de l'amont est de poser et de pondérer ces investissements afin de garantir une complémentarité dans le portefeuille des produits. À mon avis, c'est en cela que consistait la logique de la maîtrise du prix de détail, à savoir de parvenir à ajuster le système de vente au détail à cette logique de rentabilité, de structuration des investissements et de leur rentabilisation.

Or, cela pose les questions suivantes : peut-on encore parler d'un marché du livre, ou bien peut-on émettre l'hypothèse qu'il existe des marchés différenciés, selon qu'il s'agisse de "données" auxquelles on peut accéder de façon séquentielle, ou de produits de lecture continue. Il est très frappant de voir que, selon une étude récente, l'édition juridique est parmi les plus rentables en France. Or, elle diffuse pourtant une information publique, qui appartient à tous. L'accès à ces informations publiques va rapidement basculer vers une diffusion de type numérique. Par conséquent, les métiers correspondants à ce mode de diffusion vont à l'avenir devoir intégrer davantage de produits spécialisés à valeur ajoutée. C'est le cas des dictionnaires, des guides...

Les ouvrages de savoir et de littérature générale portent eux sur autre chose. Les modèles économiques ne sont pas dans ce domaine tout à fait les mêmes. Aussi, je crois, qu'à terme, les systèmes de distribution de ces types d'ouvrages vont connaître des transformations importantes, qui vont nécessairement induire des modèles tarifaires différents. Beaucoup de produits juridiques sont par exemple déjà vendus par souscription.

Bruno CAILLET

Vous voulez dire que le numérique risque de toucher plus directement des secteurs comme le juridique ou les guides ?

Olivier BOMSEL

Le numérique va d'abord atteindre le livre dans ses fonctions d'accès à des données non-séquentielles. En revanche, tout ce qui obéit à une structure narrative et qui suppose donc une lecture exhaustive, de A à Z, page à page, va être supplanté par le numérique, mais sur d'autres fonctionnalités.

Si on prend le cas du dictionnaire, on voit bien que lorsqu'on tape un mot sur Google, on a immédiatement la rectification de l'orthographe. La fonction traditionnelle du dictionnaire, qui était la recherche de l'orthographe d'un mot, est donc supplantée par le numérique. C'est une des formes de la numérisation.

J'en viens au système du prix unique. Il a très profondément son utilité lorsqu'il s'agit d'encourager le portage, par des détaillants, de produits à rotation plus lente, et de permettre ce que les économistes appellent la « péréquation », c'est-à-dire l'échange de subventions croisées entre différents types de produits, et ce à tous les échelons de la filière, aussi bien dans l'amont que dans l'aval. L'inconvénient de ce dispositif, c'est qu'il a laissé une très grande proportion de détaillants indépendants en situation de sous-capitalisation. L'étude du Syndicat de la librairie française¹ le montre bien : ils sont toujours peu rentables et probablement incapables d'effectuer les investissements d'accompagnement de la distribution du livre. Je pense en particulier à l'informatisation du stock disponible sur le point de vente et à la gestion des fichiers clients.

À titre d'exemple, Louis Vuitton, qui est propriétaire en propre de ses magasins de détail, gère des fichiers clients de plus de 10 millions d'entrées. Il a mis en place des procédures de *e-marketing*, qui permettent aussi bien de relancer le client que de traiter des analyses économétriques ayant par exemple pour but de comprendre le phénomène du deuxième achat. La librairie, à l'inverse, est un système de vente au détail très éparpillé, sans connaissance systématique individuelle du client, même si je ne nie pas que, dans certains villages ou quartiers, la connaissance physique du client par le libraire suffit.

Henri CAUSSE

C'est même essentiel.

Olivier BOMSEL

Des grands multiplexes de cinéma ont mis en place des systèmes de cartes de fidélité, qui leur permettent de connaître individuellement leurs clients et, en fonction des films qu'ils vont voir, de les informer par exemple de la sortie d'un film par courrier électronique.

Henri CAUSSE

Mais cela existe aussi dans les librairies. Certaines proposent des cartes de fidélité. Personnellement, je reçois tous les jours par courrier électronique des informations commerciales provenant de librairies qui me signalent les nouveautés à paraître, ou bien qu'ils viennent de recevoir tel ou tel livre. Cela n'existe peut-être pas à la même échelle que chez Vuitton ou Amazon, mais cela existe.

¹ *Situation économique de la librairie indépendante*, étude réalisée par l'Observatoire de l'économie du livre et Ipsos Culture pour le SLF / SNE / DLL-CNL, mars 2007.

Olivier BOMSEL

Les grandes librairies – sans doute les librairies de type A ou B dans l'enquête du SLF – l'ont mis en place parce qu'elles ont les moyens de le faire. Mais beaucoup de points de vente ne peuvent pas se le permettre.

Je pense qu'il y a un vrai problème de modernisation, d'élévation de la productivité, de rationalisation du système de vente au détail, dans sa fraction la plus dispersée du marché et donc la plus fortement attaquée par le resserrement des coûts de distribution dans toute la première partie de la courbe de l'offre. On voit bien qu'Amazon, qui souhaiterait entrer plus rapidement sur le marché qu'il ne le fait, est en réalité le parangon dans ce phénomène.

Bruno CAILLET

Vous voulez dire que les petites librairies sont plus fragiles ?

Olivier BOMSEL

Je pense que la marginalisation coûte de plus en plus cher. Le rapport qu'a rendu Antoine Gallimard en septembre dernier sur la librairie indépendante¹ préconise l'octroi d'aides supplémentaires par le biais de crédits d'impôts ou d'exemptions fiscales. On est donc dans une logique de subvention croissante en direction des marginaux de la vente au détail. Si vous prenez le cas d'un pays où le prix unique a été supprimé, à savoir le marché anglais, on observe une massification plus intense des ventes sur les *best-sellers*, mais aussi une concentration très forte au niveau des chaînes de distribution qui a permis de réaliser des gains de productivité et d'accroître les espaces de vente.

Henri CAUSSE

Au détriment de la qualité ! La suppression du prix unique a qualitativement tiré vers le bas l'ensemble de la production éditoriale.

Olivier BOMSEL

Je ne dis pas que c'est un modèle à suivre, car il n'est peut-être pas optimal. Il n'en reste pas moins que le rapport d'Antoine Gallimard conclut qu'il faut subventionner les marginaux et vraisemblablement les subventionner de plus en plus, car chaque resserrement des délais de paiement, chaque augmentation du prix du mètre carré en centre-ville va augmenter leurs coûts et abaisser leur rentabilité – c'est la conclusion même de l'enquête du SLF. Or, cela pose un problème.

La solution de ce problème réside-t-elle dans une meilleure promotion des librairies indépendantes *via* des systèmes de labels et dans la subvention des petits détaillants, comme le suggère Antoine Gallimard ? Ou bien, est-on en droit de réfléchir aux actions possibles pour augmenter la compétitivité des marginaux du marché, dans le cadre d'une concurrence qui est de toute évidence accrue entre les différentes formes de distribution au détail ? Et cette réflexion peut être menée indépendamment de la question de la loi relative au prix unique du livre, que l'on a, je pense, intérêt à maintenir. Car la question qu'il faut se poser à propos du prix unique est celle de ses coûts de sortie : si l'on supprime le prix unique, je pense qu'il y a à court terme et peut-être même à moyen terme, plus à perdre qu'à gagner.

Guillaume HUSSON

Il y a sans doute des gains de productivité à faire. Toutefois, et paradoxalement, c'est précisément parce que la productivité n'est pas l'objectif principal des libraires indépendants que ces librairies continuent de présenter une offre de qualité. Si l'on pousse trop loin le souci de productivité, il y a certains livres ou types de livres qui n'auront tout simplement plus leur place dans ces librairies.

Henri CAUSSE

Vouloir promouvoir des œuvres de création directement dans un format numérique, sous forme de « données séquentielles », pour reprendre votre expression, sans passer par le format physique, relève pour moi de l'absurdité économique.

¹ Cf. *Rapport de la Mission de réflexion sur la Librairie indépendante*, remis par Antoine Gallimard à la Ministre de la Culture et de la Communication en 2007.

Olivier BOMSEL

Je ne suis pas de votre avis. Je pense que c'est au contraire dans la logique d'un porteur de risques, d'une personne qui investit dans des produits présentant des risques commerciaux importants – ce qui est le propre de tous les biens culturels –, de développer ce type de projets. Car on ignore encore comment réagira le marché.

La saine logique consiste à avoir des produits de court terme et des produits de long terme. Je prends le cas de la littérature générale. À supposer que vous fabriquiez un auteur à succès, que vous parveniez à le faire identifier par le grand public, vous avez de fortes chances, si cet auteur est reconnu et plébiscité, que les conditions d'acquisition de ses droits aillent croissant au fur et à mesure que son succès augmente. Par conséquent, vous aurez nécessairement intérêt à investir par ailleurs dans des auteurs inconnus, qui vous permettront – pour ceux qui viendraient à réussir – à profiter des premières bonnes ventes de ces auteurs et du maximum de rentabilité que vous pourrez en tirer tant qu'ils ne vous coûtent pas encore trop cher et tant que le marché est demandeur. Il y a donc une logique éditoriale à investir dans un portefeuille élargi.

Si vous prenez le cas de Hachette en Grande-Bretagne, ils doivent représenter 17 % des parts de marché sur l'ensemble des livres vendus, et 34 % sur les *best-sellers*. Ils investissent chaque année dans de nouveaux auteurs pour être présents sur le marché, car ils savent que sur le marché du *best-seller*, le risque majeur est de se faire voler l'auteur par la concurrence.

Henri CAUSSE

L'éditeur est un « porteur de risque », je suis d'accord. Il y a quarante ans, le fait de publier Le Clézio, qui cette année a obtenu le prix Nobel de littérature, relevait de l'absurdité économique et constituait un risque.

Mais pour en revenir au réseau de librairies dont nous parlions, je puis en tout cas vous dire que Hachette France, qui détient de grandes maisons d'édition de littérature et donc de création, souhaite conserver ce réseau de librairies, bien qu'elles puissent paraître sous-capitalisées du fait qu'elles soient indépendantes.

Olivier BOMSEL

Je répondrai à cette objection en disant qu'il n'est pas logique d'investir dans des inconnus, dont le délai de retour sur investissement sera peut-être très long. Je pense qu'il est logique de le faire en revanche, dès lors qu'on ne fait pas que cela. C'est là tout le problème de l'édition indépendante : la péréquation et la gestion de portefeuilles.

Henri CAUSSE

L'édition se gère mieux en ce moment que les portefeuilles, me semble-t-il...

Olivier BOMSEL

Je pense que cela relève d'une gestion de bon père de famille que de prendre des risques sur des inconnus lorsqu'on est éditeur, parce qu'on a impérativement besoin de renouveler son portefeuille d'auteurs. C'est le fondement même du métier.

Jean-Guy BOIN

L'industrie éditoriale est une industrie de l'offre. Par là même, cela est constitutif de la diversité du secteur.

Olivier BOMSEL

A priori, l'édition est une industrie. Comme toute industrie, elle teste de multiples produits sur le marché, jusqu'à en trouver un qui fonctionne. Quand elle le tient, elle met en place des logiques de développement de la gamme.

Mais je souhaiterais revenir sur la question de la productivité. Ce que j'appelle la productivité, ce n'est pas l'élévation immédiate de la rentabilité du capital ou du travail à partir d'un mètre carré disponible en centre-ville. Ce que j'appelle l'élévation de la productivité, c'est la productivité globale de la filière, qui permet d'avoir une distribution adaptée à la diversité des taux de rotation des produits. Je pense que, même pour porter du stock, pour présenter des produits sur des tables à des consommateurs, pour les répartir au mieux entre les tables, et ne serait-ce même que pour parvenir par exemple à rémunérer des vendeurs qualifiés à des prix attractifs, on peut trouver des formes d'organisation plus efficaces que celles qui ont cours actuellement.

Henri CAUSSE

Laquelle ? Votre analyse est juste, et cela fait des années que l'on se pose la question, mais laquelle ?

Olivier BOMSEL

Il faudrait vraisemblablement commencer par recenser et évaluer ce que semblent être les meilleures pratiques, puis les étendre ensuite à l'ensemble des magasins. Cela passe aussi par un meilleur partage des systèmes d'information et une gestion coordonnée de bases de données clients. Je n'ai pas fait l'étude dans le détail, mais je le sens ainsi.

Bruno CAILLET

On est d'accord pour dire qu'une partie de la librairie indépendante rencontre des difficultés. Mettre fin au prix unique serait-il bénéfique pour elles selon vous ?

Olivier BOMSEL

Si on mettait fin au prix unique, que se passerait-il ? On priverait les marginaux d'un flux de chiffre d'affaires qui leur ferait défaut. En perdant ce flux de chiffre d'affaires, ils deviendraient encore plus marginaux, donc ils disparaîtraient plus rapidement. On accélérerait ainsi le processus de restructuration, processus qui aurait un coût, y compris pour les éditeurs en amont. Dans un premier temps, ceux-ci perdraient donc des points de vente. Mais il y aurait peut-être des façons plus douces, mieux régulées, pour régler cette question.

Ce qui est certain, c'est que la disparition du prix unique aurait un effet radical sur la restructuration de la vente au détail, et *in fine*, le consommateur pourrait bénéficier d'un réseau de vente au détail plus efficace. Je pense que l'éditeur aura toujours intérêt à investir sur le long terme, mais cela suppose aussi qu'il ne commette par d'erreur sur les investissements lourds, qui attendent des retours sur investissement rapides.

Henri CAUSSE

Dans votre analyse, la disparition du prix unique entraînera la fermeture et la disparition de libraires. Je pense que même les Fnac seront vendues et ne seront plus des Fnac. Cela entraînera un bouleversement de toute la chaîne du livre, car il existe en France un nombre incroyable d'éditeurs indépendants de taille moyenne, petite voire très petite – ce qui n'existe pas dans d'autres pays. Or, sans le réseau des librairies indépendantes qui existe actuellement – Sabine Wespieser nous l'a dit dans une précédente audition –, ces petits éditeurs disparaîtront.

Votre analyse économique ne me choque pas, je la connais et malheureusement elle est vraie. En un autre temps, Monsieur Monory, qui était alors Ministre des Finances, a cru régler le problème du *discount* très rudement pratiqué par la Fnac en libérant les prix. Certains libraires soutenaient même à l'époque cette mesure, arguant que s'ils vendaient en effet moins cher tel livre très demandé et sur lequel pesait une forte concurrence, ils vendraient en revanche plus cher d'autres livres moins demandés, mais qu'ils seraient quasiment les seuls à proposer. Le résultat d'une telle mesure, c'est une baisse vertigineuse du prix des "livres-produits" et une hausse conséquente du prix des ouvrages de qualité.

Olivier BOMSEL

Personnellement, cela ne me dérange pas qu'un produit de qualité coûte plus cher qu'un produit de très grande consommation, à durée de vie brève, qui, lui, est bon marché.

Un livre de savoir, qu'on va acheter 30 ou 40 euros, va être valorisé par le marché. C'est normal d'investir dans l'éducation. Dès lors que la société en a besoin, elle doit payer pour l'obtenir. Cela ne me choque pas.

Henri CAUSSE

Vous êtes très optimiste sur la valorisation du marché. À part les collectionneurs d'éditions originales...

Olivier BOMSEL

Je conserve cette idée, peut-être naïve, que le savoir peut être valorisé socialement. Il n'y a pas lieu de diffuser le message inverse.

Nicolas GEORGES

La conclusion de votre analyse serait donc, si je comprends bien, que la loi de 1981, en tant qu'instrument de régulation, a atteint une limite, et qu'il existe aujourd'hui des évolutions de l'environnement qui font qu'il faut inventer de nouveaux outils de régulation pour la compléter et lui permettre de continuer à atteindre les objectifs qui sont les siens.

Olivier BOMSEL

Ce n'est pas tant la loi qui a atteint une limite. L'environnement économique du livre, son marché, les pratiques de lecture et de vente au détail, n'ont pas été accompagnés d'une modernisation suffisante du réseau de distribution. Est-ce là un effet du prix unique, je ne peux pas le dire. Ce que je sens, c'est que, de toute évidence, si on renonçait à maintenir le prix unique, le système de vente au détail serait considérablement affaibli, et je crains alors un choc très violent.

Bruno CAILLET

Pour revenir à la question des bonnes pratiques, que vous suggérez d'étendre au réseau de la librairie, je trouve que la mise en place, avec Datalib, d'un système d'information des meilleures ventes à destination des librairies indépendantes, va dans ce sens. Cela permet de leur fournir une information concrète et en temps réel de ce qui se vend.

Olivier BOMSEL

Beaucoup d'autres choses vont en ce sens, à commencer par la mise en place de bases de données par les éditeurs eux-mêmes. Les libraires sont loin d'avoir – pour la plupart d'entre eux – la taille critique. Il faut donc trouver des formes de coordination qui permettent de les capitaliser. S'adapter aux nouvelles formes de concurrence est essentiel dans la distribution de biens de diversité. Mais cela ne se règle pas avec des subventions ou des aides.

Henri CAUSSE

Je vous rejoins sur ce point.

Olivier BOMSEL

C'est un problème indépendant de la question du prix unique.

Henri CAUSSE

Le problème vient aussi du fait que le prix du livre connaît une inflation inférieure à celle que subissent les biens de consommations courants. On peut donc dire en quelque sorte que les livres ne sont pas vendus assez cher pour couvrir les besoins d'une entreprise du livre : le paiement des salaires, des factures diverses...

Olivier BOMSEL

Les livres de sciences humaines sont loin d'être assez chers. Je feuilletais, à la Foire du livre de Francfort, les catalogues des grandes maisons d'édition universitaires anglophones (les presses universitaires d'Oxford, de Macmillan, de Cambridge ou de Harvard) ; ce sont de véritables annuaires. On y trouve des études approfondies dont il n'existe pas d'équivalents dans les catalogues les mieux fournis des presses universitaires françaises, qui pourtant publient des thèses remarquables.

Mais, il faut en accepter le principe, ce sont des livres qui sont vendus 50 ou 70 euros.

Hervé GAYMARD

Les publications universitaires anglo-saxonnes ou américaines offrent en effet une diversité d'approches remarquable. Néanmoins – vous me direz si je me trompe – il me semble qu'il n'existe pas, chez les éditeurs non universitaires britanniques et américains, l'équivalent de ce que font certains éditeurs français – je pense notamment aux Editions Fayard ou Gallimard –, à savoir publier à la fois de la littérature, du *thriller* et des sciences humaines, voire parfois des sciences dures.

Par ailleurs, l'activité éditoriale des universités anglo-saxonnes n'est-elle pas plus ou moins financée par les fondations privées auxquelles ces universités sont adossées ? Est-ce un modèle économique qui parvient à trouver son équilibre en termes de rémunération des auteurs, de prix de vente..., ou bien fait-il également appel à des subventions indirectes ? J'ai personnellement étudié la question du marché international de la formation, et je puis vous dire qu'il existe dans ces pays des fondations universitaires puissantes qui permettent de distribuer des bourses aux élèves nationaux ou étrangers. Ces fondations mènent-elles des actions similaires en direction des maisons d'édition ?

Olivier BOMSEL

La différence de fond, c'est le statut institutionnel des universités dans le monde anglo-saxon. Les universités sont, dans ces pays, des institutions capitalistes. Dans la mesure où elles forment les futurs cadres du système économique, elles considèrent que c'est au système économique de les financer. Elles deviennent des

marques sur le marché du savoir, des marques portées par des individus et réactivées par des réseaux d'anciens élèves. C'est un dispositif qui n'existe pas en France. Toutes les activités d'édition rentrent donc dans cette logique coordonnée du label universitaire. Un grand label, bien positionné dans le classement de Shanghai, va posséder ses propres presses universitaires. Il y aura probablement des subventions croisées entre les cotisations versées par les *trustees* ou les *sponsors* de l'université. On est, dans le marché de l'université ou l'industrie de l'université, dans une logique très différente de la logique non économique qui est la nôtre. L'activité éditoriale est une activité de prestige pour les universités.

Jean-Guy BOIN

Mais à côté de la question du financement des publications, il y a un autre facteur à prendre en compte : il s'agit de la taille du bassin linguistique auquel ces presses d'université anglo-saxonnes s'adressent. Mac Millan, Oxford University Press par exemple, sont présents dans les écoles de management du monde entier !

Henri CAUSSE

Les éditeurs universitaires américains sont très étonnés lorsqu'ils voient les prix auxquels sont vendus, en France, des ouvrages équivalents à ceux qu'ils publient dans leurs pays. L'édition française considère encore que le prix des livres doit être fixé pour que ceux-ci soient accessibles à "l'honnête homme", qui n'est pas nécessairement universitaire ou chercheur. Cela explique le fait que les ouvrages de sciences humaines sont, en France, bien moins chers que dans les autres pays.

Hervé GAYMARD

Ils sont effectivement environ trois fois moins chers en France.

Henri CAUSSE

Mais, avec cette politique de prix, nous arrivons à des chiffres de vente, y compris sur les traductions de l'américain, qui sont supérieurs à ceux des éditions originales de ces ouvrages, qui ont pourtant un bassin linguistique bien plus important.

Hervé GAYMARD

Grasset a publié, il y a quelques années, la traduction d'un livre majeur et passionnant écrit par un Anglo-saxon qui s'appelle Jennings, sur les colonies sous Vichy ¹. Je suis certain que ce livre, dans son édition originale, a été publié chez un éditeur spécialisé, alors qu'en France, la traduction est parue chez un éditeur généraliste.

Henri CAUSSE

Les presses universitaires américaines ne sont pas dans une logique de recherche d'une mise en place au sein d'un réseau de librairies. Mises à part quelques librairies spécialisées, la majeure partie des ventes d'ouvrages spécialisés se fait, aux États-Unis, par internet.

En France, nous avons une approche très différente – et c'est là, je crois notre erreur. Nous en sommes encore à penser que les ouvrages qui sont présents dans les librairies des grandes villes universitaires comme Toulouse, Bordeaux, Lyon ou Strasbourg, doivent aussi l'être dans des villes moyennes comme La Rochelle ! Cela explique aussi les taux de retour importants que nous connaissons... Mais nous sommes dans une approche très différente de celle des éditeurs anglo-saxons en matière de diffusion du savoir.

Hervé GAYMARD

Merci beaucoup.

¹ Éric Jennings, *Vichy sous les tropiques : la révolution nationale à Madagascar, en Guadeloupe, en Indochine, 1940-1944*, Éditions Grasset, 2004 ; traduction de l'édition originale publiée en 2001 par les Presses universitaires de Stanford.

Jörg HAGEN

Président du groupe France Loisirs (Direct Group France)

19 novembre 2008

Hervé GAYMARD

Je voudrais d'abord remercier Jörg Hagen de venir nous rencontrer dans le cadre de cette mission sur le livre, qui a pour origine certains débats parlementaires ayant eu lieu au printemps dernier à propos de la Loi de modernisation de l'économie et au cours desquels il fut question de la loi sur le prix unique du livre. À la suite de ces discussions, nous avons décidé, dans le cadre du Conseil du livre et à la demande de Madame Christine Albanel, de conduire une réflexion sur la loi Lang et d'en dresser un bilan, vingt-six ans après sa mise en application, et d'élargir la problématique à des aspects à la fois contemporains et prospectifs de l'économie du livre, et notamment à ceux du numérique.

Compte tenu de votre expérience au sein d'un groupe mondial d'original allemande, Bertelsmann, nous souhaiterions connaître votre vision des choses : comment évaluez-vous la loi sur le prix unique ? Est-ce, selon vous, une bonne loi ? Y a-t-il lieu de la modifier ? Je vous remercie de vous exprimer librement sur ces questions.

Jörg HAGEN

Merci à votre commission de me recevoir. Je voudrais avant tout et brièvement vous présenter notre groupe. DirectGroup France réalise un chiffre d'affaires de 660 millions d'euros, essentiellement dans la vente de livres (500 millions d'euros). Nous vendons 35 millions d'exemplaires par an dans quatre pays : la France, la Belgique, la Suisse et le Canada.

Le groupe comporte trois divisions :

– tout d'abord, les clubs, qui réunissent France Loisirs, créé il y a maintenant 38 ans, et depuis 2005, le Grand Livre du Mois, qui est le deuxième club français. Jusqu'à cet été, nous co-détenions le Grand Livre du Mois avec le groupe Albin Michel, qui, depuis, nous a vendu ses parts.

– ensuite, un réseau de soixante-dix librairies à travers la France et la Belgique, ainsi que plusieurs enseignes que nous avons commencé à regrouper sous la marque *Chapitre.com*. Cette activité est plus récente pour le groupe. Nous sommes toutefois devenus aujourd'hui la plus grande chaîne de librairies indépendantes.

– enfin, les activités internet, qui s'expriment principalement à travers notre participation minoritaire dans le site *Chapitre.com*¹, sur lequel nous fondons de grands espoirs, convaincus que nous sommes que de grandes synergies pourront voir le jour entre la vente par internet et notre réseau de librairies.

Aucun autre opérateur n'a, je crois, une présence aussi diversifiée que la nôtre sur les différents canaux de commercialisation du livre en France. DirectGroup France, qui emploie 4 500 personnes, est sans doute à ce titre le principal employeur du secteur du livre en France. Un dernier chiffre enfin, pour vous dire que le club France Loisirs compte aujourd'hui 3,3 millions d'adhérents, ou plus exactement 3,3 millions de foyers adhérents, étant donné qu'il n'y a généralement qu'un adhérent par foyer.

Serge EYROLLES

Vous avez également une activité d'éditeur ?

Jörg HAGEN

C'est effectivement une des activités du club.

Olivier NORA

Vous détenez, si j'ai bien compris, une participation minoritaire dans le capital de la société *Chapitre.com*. Comment, dès lors, êtes-vous parvenus à obtenir l'autorisation d'exploiter cette marque sur l'ensemble de votre propre réseau de librairies ?

¹ Cette participation a été portée de 49 % à 100 % en janvier 2009.

Jörg HAGEN

Nous avons contracté un accord de marque avec le site, qui est détenu par plusieurs autres actionnaires : Actes Sud, Dassault, Henri de Mautblanc (Aquarelle)...

Hervé GAYMARD

Pouvez-vous également nous en dire plus sur les autres filiales de Bertelsmann, en France et dans le monde ?

Jörg HAGEN

En France, Bertelsmann détient le groupe Prisma presse, ainsi qu'une participation minoritaire dans M6 et Arvato, qui était à l'origine un imprimeur, mais qui s'est considérablement développé dans l'activité de centre d'appels.

Nous détenons également RTL. Dans le secteur de la musique, nous venons de vendre à Sony la participation que nous détenions dans Sony BMG.

Enfin, nous détenons la marque Random House, qui est présente en Allemagne, où elle regroupe une vingtaine d'éditeurs, en Espagne, sous la forme d'une *joint venture* avec Mondadori, et au Royaume-Uni, où nous sommes le premier groupe d'édition, ex-æquo avec Hachette.

Nous sommes donc présents dans des pays qui ont des systèmes de prix très différents – nous avons en particulier un club au Royaume-Uni¹ – ce qui nous donne un point de vue très étayé sur la question du prix du livre. Notre expérience des systèmes de prix unique est largement positive, et nous tirons un bilan très favorable des 27 années d'application de la loi Lang, d'abord parce que cette loi a favorisé la diversité de l'offre et de la distribution et ensuite parce que le prix unique a aussi protégé les clubs. On le voit clairement lorsqu'on compare la situation dans les différents pays : au Royaume-Uni, par exemple, notre club employait 1 500 personnes en 1996, au moment de l'abandon du prix fixe ; il n'en compte plus aujourd'hui que 150 !

Hervé GAYMARD

Quelle en est selon vous la raison ?

Jörg HAGEN

C'est très simple : un des avantages concurrentiel des clubs, c'est le prix. Or, la plupart des systèmes de prix fixe permettent aux clubs de pratiquer un prix inférieur passé un certain délai (9 mois après la parution en France, 4 mois en Allemagne ou aux Pays-Bas). L'activité des clubs touche un public plutôt populaire et, dans les systèmes de prix libre, les rabais portent essentiellement sur les *best-sellers*, et non pas sur les livres de fonds.

Pour nous, la question essentielle est celle du recrutement des adhérents : nous envoyons nos délégués dans les centres commerciaux ou faire du porte à porte. Il faut savoir que sur nos 3,3 millions d'adhérents, un million d'entre eux n'achètent des livres que chez France Loisirs, parce qu'ils sont dans des lieux où il n'y a pas d'autre accès au livre. Nos principaux concurrents, ce sont les hypermarchés, car les gens ne connaissent pas la loi de 1981 et continuent de penser que les livres y sont moins chers.

Olivier NORA

Qu'en est-il de la vente en ligne ? Est-ce un canal de vente moins proche de la sociologie de vos adhérents ?

Jörg HAGEN

En France, nous réalisons seulement 20 % de nos ventes en ligne, car les deux tiers de notre chiffre d'affaires se font dans nos points de vente. C'est d'ailleurs une des spécificités de notre club en France, où un tiers de nos points de vente sont des librairies générales disposant d'un *corner* France Loisirs. Pour cette raison, nous avons depuis longtemps une bonne visibilité de l'économie de la librairie.

Au Québec, où le nombre de points de vente est beaucoup plus réduit, la vente par internet représente 50 % de nos ventes de livres.

¹ Ce club a été cédé en décembre 2008, dans le cadre du programme de cession partielle des activités clubs annoncé par DirectGroup à l'été 2008. Bertelsmann était présent au Royaume-Uni depuis 1977, date de création de son club Leisure Circle, puis à travers de Book Club Associates (BCA).

Serge EYROLLES

Pour revenir à votre activité éditoriale, les titres que vous publiez en avant-première représentent-ils une part réduite de votre activité ?

Jörg HAGEN

Oui, cela ne concerne que vingt titres par trimestre.

Hervé GAYMARD

Comment choisissez-vous les titres de votre catalogue ?

Jörg HAGEN

Nous contactons directement l'éditeur, jamais directement les auteurs ou les agents. Nous avons des *scouts* pour dénicher les titres qui nous paraissent intéressants, mais nous ne sommes pas du tout dans un rapport de concurrence avec les éditeurs.

Xavier GARAMBOIS

Pourriez-vous nous parler de votre politique de rabais, pour ce qui est des ouvrages publiés depuis plus de neuf mois ?

Jörg HAGEN

Nous vendons ces livres à un prix inférieur d'environ 25 % à celui de l'édition originale.

Xavier GARAMBOIS

C'est d'ailleurs, si je ne me trompe, le cœur de votre activité, qui s'est construite sur cette disposition dérogatoire de la loi Lang.

Olivier NORA

Je ne pense pas que l'attrait pour l'offre des clubs repose uniquement sur le prix. Il repose également, je crois, sur un travail de prescription fait à destination d'un certain type de lecteurs auxquels vous proposez un choix de livres.

Jörg HAGEN

Exactement. Nous essayons de construire une offre adaptée à nos adhérents. Ce qui se vend bien en librairie ne se vend d'ailleurs pas forcément bien en club, et inversement.

Serge EYROLLES

Quelle est votre position par rapport au délai de neuf mois à partir duquel la loi prévoit qu'un rabais peut être pratiqué ? Neuf mois, c'est long, surtout avec le raccourcissement du cycle de vie des livres...

Jörg HAGEN

Naturellement, nous préférons que ce délai soit plus court. Toutefois, nous vivons très bien avec ce délai. Les romans de Mary Higgins Clark se vendent très bien, même neuf mois après leur sortie en librairie. Le raccourcissement du cycle de vie moyen des livres, dont vous parlez, recouvre des réalités diverses. Il y a en effet ce que j'appelle des "produits frais", qui ont une durée de vie commerciale très courte et ne se vendent déjà plus trois semaines après leur sortie. Et ce phénomène est en partie lié à l'augmentation du nombre de nouveautés, qui provoque une rotation plus accrue des titres et fait que parfois, six mois après qu'un roman ait obtenu un prix littéraire, on ne le trouve déjà plus en librairie.

Xavier GARAMBOIS

Ce délai de neuf mois est-il calculé à partir de la date de parution du grand format ou du poche ? Et si, comme on l'observe, le délai qui sépare la parution en grand format de la parution au format poche se resserre, ne faut-il pas, selon vous, raccourcir ce délai de neuf mois ?

Jörg HAGEN

La loi ne dit rien sur le délai de parution en poche. Et la durée de vie d'un livre en première édition est très influencée par le délai de parution en poche, qui intervient en effet de plus en plus rapidement. Je pense qu'il y a des livres qui pourraient vivre plus longtemps en première édition.

Xavier GARAMBOIS

Précisément. Vivez-vous alors toujours aussi bien, avec un délai de neuf mois, alors que le délai entre la parution du grand format et la parution en poche se raccourcit ?

Jörg HAGEN

Bien sûr, huit mois, sept mois... ce serait peut-être mieux, mais nous ne le demandons pas. Cette loi nous a permis d'atteindre un très bon équilibre. Or, si un acteur vient aujourd'hui à demander une modification même marginale de la loi, tout le monde aura sa demande personnelle, et c'est alors que la loi dans son ensemble sera mise en danger.

Hervé GAYMARD

Comment ressentez-vous la différence avec l'Allemagne, où le délai n'est que de quatre mois ?

Jörg HAGEN

Le club français se porte mieux que le club allemand ! C'est un élément de réponse...

Serge EYROLLES

Et que pensez-vous de la gratuité des frais de port ?

Jörg HAGEN

J'ai sur ce sujet une opinion très claire : économiquement, la gratuité des frais de port déséquilibre le marché. Dans le cas, par exemple, d'un poche à 2,40 euros, les frais de port sont plus élevés que le prix du livre à expédier. Je travaille dans un grand groupe qui aurait pourtant les moyens de proposer cette gratuité du port. Mais offrir les frais de port, c'est travailler de façon déséquilibrée et, à terme, seul subsiste le plus gros opérateur du marché, celui qui est capable de travailler le plus longtemps de façon déséquilibrée. Je vous rappelle que dans la plupart des pays, les acteurs travaillent tous avec des frais de port payants – et nos clubs facturent les frais de port. Mais, bien évidemment, si, sur un marché, certains acteurs pratiquent la gratuité des frais de port, comme c'est le cas sur le marché de la librairie en ligne en France, vous êtes obligés de suivre...

Hervé GAYMARD

Pouvez-vous nous parler des synergies qui existent entre vos sites internet et vos librairies ? Sera-t-il bientôt possible de commander un livre sur le site *Chapitre.com* et d'aller le retirer dans n'importe laquelle de vos librairies ?

Jörg HAGEN

Absolument. En Allemagne, 50 % des clients de la grande chaîne Thalia font cela. C'est quelque chose que nous faisons déjà en France pour les tirages photographiques et que nous commençons à développer pour le livre.

Serge EYROLLES

Vous savez donc si le livre est disponible dans la librairie ?

Jörg HAGEN

Oui, et s'il ne l'est pas, on le fait livrer et on envoie un SMS au client pour l'avertir qu'il peut venir le retirer à la librairie.

Henri CAUSSE

La Fnac a lancé le même service la semaine dernière.

Pour revenir aux relations entre le marché du poche et le marché des clubs, j'ai l'impression que la présentation, la reliure des livres vendus en clubs sont des éléments importants pour les adhérents ?

Jörg HAGEN

Tout à fait, et d'ailleurs, lorsqu'on interroge nos adhérents sur les avantages des clubs, le prix n'est cité qu'en quatrième ou cinquième position. Le facteur prix n'est pas ressenti comme un avantage essentiel, car nos adhérents comparent le prix club avec le prix de l'édition de poche, qui le plus souvent est déjà sortie.

Hervé GAYMARD

Est-ce vous qui passez directement commande auprès des imprimeurs ?

Jörg HAGEN

Oui, pour 95 % de notre production. Nous achetons une licence à l'éditeur puis nous faisons nous-mêmes imprimer. Pour le Grand Livre du Mois, c'est différent, nous achetons les blocs textes de l'éditeur.

Serge EYROLLES

Je crois me souvenir que le Grand Livre du Mois fonctionnait principalement sur une stratégie de parutions simultanées à celles de l'édition originale, ainsi que sur un système de ventes à primes, ce qui a d'ailleurs donné lieu à plusieurs procès. Quelle est aujourd'hui votre stratégie pour ce club ?

Jörg HAGEN

Il n'y a plus matière à procès depuis que nous l'avons repris. Il faut rappeler que ce club a connu de grosses difficultés : il y a dix ans, le Grand Livre du Mois avait un million d'adhérents ; aujourd'hui, il n'en a plus que 300 000. Le problème principal, c'est le recrutement des adhérents – et c'est un problème que rencontre toute la filière de la vente par correspondance, La Redoute y compris.

À la différence de France Loisirs, le Grand Livre du Mois n'a qu'un mode de recrutement, les *mailings* et c'est une technique dont les retours sont de plus en plus faibles. Les adhérents du club restent par ailleurs très satisfaits des services proposés et continuent d'y acheter, alors même que sur les livres qui paraissent simultanément à la sortie de l'édition originale, nous ne pratiquons même pas la remise de 5 % autorisée par la loi.

Serge EYROLLES

Les clients du Grand Livre du Mois ont-ils un profil particulier ?

Jörg HAGEN

Leur profil est assez semblable à celui des clients de librairies.

Henri CAUSSE

Finalement, votre offre est complémentaire de celle proposée par les éditeurs. Dans les années 1960, ce sont les éditeurs eux-mêmes qui proposaient les deux versions aux lecteurs : la version reliée et la version brochée.

Jörg HAGEN

Effectivement. Nous avons d'ailleurs testé les deux formats au Grand Livre du Mois, et à 90%, les adhérents préfèrent les livres reliés.

Hervé GAYMARD

Sans trahir de secrets commerciaux, pouvez-vous nous dire ce qu'il en est des taux de retour observés suite aux *mailings* par internet ?

Jörg HAGEN

Ils sont assez importants, même s'ils sont globalement en diminution. Ce qui fonctionne très bien en revanche, c'est l'envoi de SMS à nos clients, pour leurs annoncer la parution d'un titre très intéressant.

Serge EYROLLES

Avez-vous des projets en matière de livres numériques ?

Jörg HAGEN

Le numérique, cela peut parfois conduire à l'opposé de ce que l'on souhaite. Regardez ce qui s'est passé dans le secteur de la musique : les disquaires ont disparu et les grandes surfaces alimentaires s'interrogent sur le

maintien de rayons disques. Je ne suis de toute façon pas convaincu que les livres numériques prendront demain la place que l'on imagine aujourd'hui.

Serge EYROLLES

300 000 *Kindle* se sont tout de même vendus aux États-Unis !

Jörg HAGEN

Oui, mais les États-Unis comptent une population de 250 millions d'habitants... Et je ne vois pas bien l'utilité d'avoir 800 livres sur soi. Ce n'est pas comme pour la musique, où on peut avoir envie d'écouter du jazz le matin et de choisir entre plusieurs albums, puis d'écouter du hip-hop l'après-midi. Et puis, le prix est tout de même très élevé : un gros lecteur, qui achète 12 livres par an, devra déboursier 300 dollars pour le *Reader*, puis 12 fois 10 dollars pour chaque livre numérique !

Henri CAUSSE

Sans compter qu'il faut recharger la batterie !

Serge EYROLLES

Comment cela se passe-t-il pour vous en Belgique, où il n'y a pas de prix unique ?

Jörg HAGEN

Il n'y a pas de prix unique, mais il y a une table...

Henri CAUSSE

... ce qui fait, qu'après réduction, vous devez arriver au prix français.

Jörg HAGEN

En Suisse, cela devient de plus en plus difficile car, bien qu'il y ait aussi une table, elle est de moins en moins appliquée.

Guillaume HUSSON

La table est un coefficient multiplicateur appliqué au prix français et qui, à l'origine, était destiné à couvrir les écarts de change.

Henri CAUSSE

En Belgique, une minorité de libraires luttent contre la table, qui varie entre +5 % et +9 %, et qui est de moins en moins comprise par les clients. En Suisse, les clients qui habitent près de la frontière française viennent acheter leurs livres en France ou les commandent sur *Amazon.fr*.

Jörg HAGEN

Pour aborder maintenant le dernier volet de vos questions, Monsieur Gaymard, à savoir les modifications éventuelles à apporter à la loi de 1981 et les pistes à étudier pour améliorer l'économie du livre, il y aurait, selon moi, une première option à envisager, ce serait de subventionner les tarifs postaux pour le livre.

Serge EYROLLES

Le Syndicat national de l'édition est actuellement en discussion avec la Poste sur ce point. La Poste nous répond qu'il existe toujours des tarifs spéciaux pour les envois groupés, mais dans les faits, c'est un peu à la tête du client !

Jörg HAGEN

Il y a bien sûr aussi une réflexion à mener dans le cadre de la Loi de modernisation de l'économie en ce qui concerne les délais de paiement. Mais il y aurait aussi, à mon sens – et je parle là en tant que libraire –, une réflexion à mener sur l'article 2 de la loi du 10 août 1981, qui impose à l'éditeur de prendre en compte la qualité du travail fourni par le détaillant en faveur de la diffusion du livre pour établir le montant de la remise qu'il lui octroie¹. Il

¹ « Par dérogation aux dispositions de l'article 37 (1°) de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, les conditions de vente établies par l'éditeur ou l'importateur, en appliquant un barème d'écart sur le prix de vente au public hors taxes, prennent

devrait y avoir une concertation entre éditeurs et distributeurs sur ce sujet. En effet, comparées à d'autres pays, les remises accordées aux libraires en France sont assez faibles. Or, les libraires doivent faire face à un problème majeur, qui est l'augmentation constante des coûts d'exploitation. Cela n'est évidemment pas le fait de la loi Lang, mais cela fragilise néanmoins considérablement la librairie à l'heure actuelle. Les grandes librairies trouvent de moins en moins facilement de repreneurs, car leur résultat net tourne autour de 1 % à 2 %. Travailler douze heures par jour pour un gain très faible rend les choses objectivement difficiles.

Serge EYROLLES

Les résultats de vos librairies doivent être au dessus de 2 % ?

Jörg HAGEN

Non, sur nos soixante-dix librairies, quarante sont rentables et trente ne le sont pas. Bien sûr, je connais en France des librairies qui arrivent à faire 6 % ou 7 % de rentabilité, mais ce sont le plus souvent des librairies qui n'ont jamais investi dans le mobilier, les animations, ou qui ne payent pas de loyer...

Dans nos librairies, nous réalisons des marges moyennes de 32 % ou 33 %, avec des frais de personnel avoisinant les 18 %. Et pourtant, 40 % de nos salariés sont payés au Smic et ne bénéficient pas d'une mutuelle, alors qu'ils sont diplômés à bac +3, bac +4 voire bac +5. C'est totalement anormal !

Serge EYROLLES

Dans le cadre de la Loi de modernisation de l'économie, Hervé Gaymard a pris le taureau par les cornes en déposant un amendement afin d'exempter le secteur du livre du plafonnement des délais de paiement.

Jörg HAGEN

Il est absolument nécessaire que le livre en soit exempté. Si on passe les délais de paiement à 45 jours, le libraire devra retourner les livres beaucoup plus vite et il devra aussi réduire son offre aux seuls titres qui tournent le plus vite.

Henri CAUSSE

Il faut parvenir à faire augmenter les marges des libraires, vous avez raison. Mais comment pensez-vous que l'on puisse y parvenir : par une augmentation des prix ou par une diminution des marges amont ?

Jörg HAGEN

Bien sûr, une augmentation des prix des livres pourrait régler le problème, mais je ne crois pas que ce soit la bonne solution, car les prix sont actuellement à un niveau raisonnable. Je pense qu'une marge de manœuvre existe dans la relation entre les libraires et les éditeurs et qu'un nouvel équilibre peut être trouvé en matière de remise qualitative et de gestion des retours. Car, l'un des problèmes du secteur du livre, ce sont les retours : sur 500 millions d'ouvrages vendus, 100 millions sont retournés. Cela fait deux gagnants, le distributeur et le transporteur, mais aussi deux perdants, le libraire et l'éditeur.

Dans le cadre d'une réflexion à mener sur le second article de la loi, je pense qu'il faudrait mieux rémunérer la qualité de gestion, et le fait d'avoir un faible taux de retour en fait partie. Or, actuellement, cela donne, au maximum – je pense à un éditeur en particulier – 2,5 points de remise au libraire.

Dans notre activité club, le taux de retour de nos magasins est de l'ordre de 3 à 4 % et, hormis les défraîchis, nous ne détruisons aucun livre. Mais notre cas est particulier, il est vrai, car nous maîtrisons toute la chaîne, depuis la production jusqu'à la distribution. De manière globale, en France, le taux de retour est situé entre 20 et 22 %, alors qu'il est seulement de 11 ou 12 % en Allemagne.

S'il ne faut donc pas toucher à la loi sur le prix du livre, qui est très bonne, il faut en revanche travailler, selon moi, sur cette question des retours. Le calcul est simple : un livre coûte en moyenne 4 euros par exemplaire à un éditeur. Les 100 millions d'ouvrages retournés représentent donc une perte de 400 millions d'euros, à laquelle s'ajoute environ 200 millions d'euros de frais de transport à l'aller et autant au retour, soit une perte totale de 800 millions d'euros. On devrait pouvoir réduire ce chiffre de moitié et récupérer ainsi 400 millions d'euros, qui permettraient d'augmenter la rémunération des librairies.

en compte la qualité des services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Les remises correspondantes doivent être supérieures à celles résultant de l'importance des quantités acquises par les détaillants. »

Henri CAUSSE

Pour beaucoup de maisons d'édition, le niveau des taux de retour fait déjà partie des critères qualitatifs pris en compte dans le calcul de la remise accordée aux libraires. Mais je pense, comme vous, que nous pourrions essayer de ramener le taux de retour de 22 % à 15 %. Toutefois, il ne faut pas oublier pour autant que, s'il y a retour, c'est qu'il y a d'abord espérance de vente, donc de vie, pour le livre. Réduire les retours de façon drastique, c'est très simple : il suffit de ne plus publier certains types de livres, de ne plus les mettre dans certaines librairies (les grandes surfaces alimentaires ont des taux de retours très faibles...), de ne plus les envoyer dans les petites villes, ...

Xavier GARAMBOIS

Chez Amazon, nous commandons tous les titres, et nous avons néanmoins un faible taux de retour...

Henri CAUSSE

Oui, mais c'est parce que vous n'avez qu'un stock réduit.

Xavier GARAMBOIS

Pas du tout ! Nous commandons absolument tout !

Henri CAUSSE

Il faut reconnaître que les éditeurs, qui sont parfois d'un optimisme démesuré, ont aussi leur part de responsabilité dans le niveau des retours.

Guillaume HUSSON

Le nouveau protocole d'accord sur les usages commerciaux, qui a été cosigné en juin 2008 par le Syndicat de la librairie française, le Syndicat national de l'édition et le Syndicat des distributeurs de loisirs culturels, ne prend pas en compte le taux de retour comme critère qualitatif. En revanche, il tient compte du fait que le libraire reçoit ou non les représentants, qu'il participe ou non à des campagnes de promotion organisées par les éditeurs et de « l'engagement des libraires par rapport à l'offre des éditeurs et des diffuseurs », soit autant de critères qui ont pour conséquence de mettre en place plus de livres et donc d'augmenter le risque de retour. Il pourrait paraître paradoxal de vouloir accorder aux libraires des points de remise qualitative supplémentaires à la fois parce qu'ils achètent plus et parce qu'ils retournent moins !

Jörg HAGEN

Il suffirait de réduire le nombre d'exemplaires commandés, plutôt que le nombre de titres. Je ne veux pas attaquer nos amis éditeurs, mais la relation de leurs représentants avec les libraires me fait un peu penser au travail des visiteurs médicaux qui cherchent à séduire les médecins : « Dis donc, sur ce titre-là, je suis un peu déçu par tes ventes... Alors, sur celui-ci, qui va paraître, tu vas m'en prendre tant d'exemplaires... ». C'est comme cela que ça se passe ! Ce système n'est plus d'actualité selon moi. Il faut que le libraire ait un positionnement marketing personnel par rapport à son marché.

Nicolas GEORGES

Cela rejoint la réflexion actuellement en cours dans le secteur de la presse, où certains diffuseurs demandent à ne plus être obligés d'accepter tous les titres.

Serge EYROLLES

Le problème, c'est également le transport du livre en France, avec des délais d'approvisionnement trop longs. Le Syndicat national de l'édition et la Commission de liaison interprofessionnelle du livre (CLIL) ont mené une étude pour tenter d'améliorer la situation.

Pour ce qui est de la question des retours, il ne faut pas oublier cependant que, pour les libraires, c'est aussi un moyen de constituer de la trésorerie. Et souvent, lorsqu'ils sont dans une situation comptable un peu tendue, ils déstockent.

Guillaume HUSSON

Certes, mais ces ouvrages, ils les ont déjà payés aux éditeurs !

Hervé GAYMARD

Merci infiniment, Monsieur Hagen.

Anne BERGMAN-TAHON

19 novembre 2008

Directrice générale de la Fédération des éditeurs européens (FEE)

Hervé GAYMARD

Merci à Madame Anne Bergman-Tahon d'avoir accepté de nous rencontrer pour nous apporter son point de vue et celui de la Fédération des Éditeurs Européens sur les questions qui nous préoccupent, à savoir l'évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre en France et les améliorations qui pourraient éventuellement y être apportées si cela s'avérait nécessaire. Mais pouvez-vous nous dire, pour commencer, quelles différences notables vous observez entre les pays qui ont un prix unique du livre et ceux qui n'en ont pas.

Anne BERGMAN-TAHON

Avant de répondre à votre question concernant les différents systèmes de prix du livre en Europe, je dois vous préciser que notre fédération, qui rassemble vingt-six associations membres provenant de vingt-cinq pays ayant des systèmes différents, a adopté une position de neutralité sur cette question.

Dans les vingt-sept pays de l'Union européenne, seize n'ont pas de système de prix fixe et onze en ont un, si on compte le Danemark, qui est en train de l'abandonner. Le Danemark avait, comme jadis le Royaume-Uni, un accord interprofessionnel avec double option, c'est à dire un système dans lequel l'éditeur choisissait titre par titre de fixer ou non le prix. Mais depuis deux ans, le système a été modifié sous la pression des autorités de la concurrence et les éditeurs ne peuvent fixer les prix que pour 10 % de leur production. Ce système sera sans doute abandonné en 2010.

S'agissant de la Commission européenne, chacun sait qu'elle ne porte pas un amour immodéré au prix fixe, mais cela étant, l'exécutif européen ne remet pas en question les systèmes nationaux de prix fixe, surtout lorsqu'ils ont une base législative – ce sont les aspects transnationaux qu'elle a parfois mis en cause.

Lorsque nous interrogeons nos membres sur cette question du prix, nous obtenons des réponses très variées. Dans les pays qui disposent du prix unique, les éditeurs sont en général satisfaits. Dans les pays qui n'ont pas de prix unique, les choses sont plus complexes : dans certains pays, les éditeurs sont satisfaits, tandis que dans d'autres, ils réalisent que l'absence de prix fixe a créé un marché dont ils sont les premiers à souffrir. C'est le cas notamment au Royaume-Uni et en Irlande, mais ils ne voient pas pour autant comment ils pourraient revenir au prix fixe.

Serge EYROLLES

Il y a aussi des pays qui veulent mettre en place le prix fixe...

Anne BERGMAN-TAHON

Oui, la Belgique par exemple. C'est une question qui revient fréquemment. Dans les pays du Sud qui ont adopté des systèmes de prix fixe, sous forme de loi d'ailleurs, cela a apporté une certaine stabilisation du marché, et c'est une des raisons qui expliquent que les éditeurs sont satisfaits du prix fixe. Cela étant, il faut souligner que d'un pays à l'autre, tous les systèmes sont différents.

Serge EYROLLES

Dans les pays du Nord, le secteur du livre est très subventionné par l'État.

Anne BERGMAN-TAHON

Oui, et en grande partie par les achats des bibliothèques. En Norvège par exemple, cela représente 50 % du chiffre d'affaires des éditeurs.

Guillaume HUSSON

En Suède, c'est encore plus élevé. Il est d'ailleurs amusant d'entendre les Suédois critiquer notre système, en se vantant d'être très libéraux, alors qu'en fait, le système suédois est très interventionniste.

Hervé GAYMARD

Comment jugez-vous la santé économique du secteur de l'édition en Europe ?

Anne BERGMAN-TAHON

La situation est très différente d'un pays à l'autre. Dans certains pays, la santé du secteur est très liée à celle de l'édition scolaire. Globalement, je dirais que l'édition en Europe se porte plutôt bien. J'en veux pour preuve qu'une large partie des grandes maisons américaines ont été rachetées par des éditeurs européens, ce qui n'est pas le cas dans un secteur comme le cinéma.

Serge EYROLLES

Avez-vous des éléments sur le pilon et les taux de retour ? Car sur ces sujets, on nous accuse de tout, alors que je suis sûr que cela n'a rien à voir avec le prix fixe. Nous pensions faire une petite enquête sur ces questions auprès de nos adhérents qui ont des filiales en Europe.

Anne BERGMAN-TAHON

Non, nous n'avons pas d'éléments précis sur ces deux points. Mais je sais qu'en Irlande, le niveau très élevé des retours est l'un des sujets qui alimentent la réflexion sur un éventuel retour au prix fixe.

Olivier NORA

Il y aurait donc bien une corrélation entre prix libre et fort taux de retour.

Henri CAUSSE

Vous nous avez dit tout à l'heure qu'au Royaume-Uni et en Irlande certains voudraient revenir au prix fixe, mais qu'ils ne le peuvent pas. Pourquoi ?

Anne BERGMAN-TAHON

Parce que tant au Royaume-Uni qu'en Irlande, ni les syndicats ni les grands acteurs du marché n'expriment une véritable volonté de retour au prix fixe. En revanche, individuellement, certains acteurs s'interrogent au vu des évolutions qu'a connues le marché britannique : diminution du nombre de points de vente, concentration, poids croissant des grandes chaînes, demande de remises de plus en plus élevées et, au final, hausse du prix des livres pour permettre le *discount*...

Serge EYROLLES

Et qu'en est-il des nouveaux entrants dans l'Union européenne ?

Anne BERGMAN-TAHON

Deux d'entre eux ont des systèmes de prix fixe, sous forme d'accords interprofessionnels : la Hongrie et la Slovaquie – ce sont d'ailleurs, avec le Danemark, les derniers pays à avoir ce type d'accords. Compte tenu de la position de la Commission européenne, les autres pays qui avaient auparavant des accords interprofessionnels sont désormais passés à un système législatif. C'est le cas de l'Allemagne, de l'Autriche et des Pays-Bas. Du côté du Parlement européen, qui globalement soutient toutes les politiques qui peuvent avoir un effet culturel, le prix fixe est mieux accepté qu'à la Commission.

Serge EYROLLES

Il y a un sujet important dont je voudrais qu'on parle : le programme de numérisation lancé par Google. Je trouve vraiment dommage que tous les éditeurs et les auteurs ne se soient pas ligüés pour que ce programme, qui ne respecte pas le droit d'auteur, soit condamné. L'accord récemment intervenu entre Google, certains éditeurs et la

Authors' Guild américaine¹, qui prévoit le versement d'une somme ridicule aux titulaires des droits, me choque énormément.

Hervé GAYMARD

C'est la culture américaine de la transaction.

Serge EYROLLES

Je regrette qu'il n'y ait pas eu de prise de position plus dure de la FEE ou de l'Union européenne sur cette affaire. Pour avoir lu, et même participé à la rédaction du communiqué de la FEE, je trouve que nous sommes vraiment beaucoup trop gentils. Et je ne comprends pas pourquoi les tribunaux français n'arrivent pas, eux, à juger la plainte que nous avons déposée.

Je me trouvais avant-hier à Avignon, où j'ai participé à un atelier consacré au numérique. Dès que j'ai commencé à en parler, Jean-Philippe Colombet, le responsable de Google livre Europe est parti. Cette rencontre était l'occasion d'un vrai débat, mais nous nous sommes retrouvés à parler devant des chaises vides.

Le fait est que, si on ne fait pas attention, c'est tout notre savoir-faire, notre création, nos contenus qui vont disparaître, parce que les Américains en auront bientôt le monopole. Et si on n'est pas un certain nombre de pays européens à se battre sur ces questions, ce n'est même pas la peine d'aller discuter de loi sur le prix unique pour le numérique. Il faut voir le mal où il est. Je trouve la réaction des Européens beaucoup trop conciliante. On laisse à penser qu'on est prêt à négocier avec Google contre dédommagement ! Mais on ne peut tout de même pas laisser faire n'importe quoi en matière de propriété littéraire et de droit d'auteur ! Cela me met hors de moi !

Anne BERGMAN-TAHON

Permettez-moi tout de même de préciser que si vous trouvez que la position exprimée par notre communiqué du 4 novembre dernier² n'est pas assez ferme, certains de nos membres la trouvent au contraire plutôt audacieuse !

Il est possible qu'un certain nombre d'éditeurs européens vont sortir de la *class action* pour dire au juge américain qu'ils considèrent que l'accord passé n'est pas équitable, et donc qu'ils ne souhaitent plus que la *class action* s'applique à eux.

Google va toutefois continuer à numériser leurs ouvrages et ne retirera pas les ouvrages déjà numérisés de sa base de données. Cela va donner lieu à des actions judiciaires individuelles, soit aux États-Unis, soit en Europe. Mais il faut savoir que l'accord prévoit que Google va rembourser à hauteur de 30 millions de dollars les frais d'avocats engagés par les ayants droit de la *class action*, et que les éditeurs qui voudraient entamer des procédures individuelles ne bénéficieront évidemment pas de cette prise en charge.

Serge EYROLLES

C'est du chantage !

1 En 2005, l'Association américaine des éditeurs et l'Association américaine des auteurs (the Authors' Guild) avaient déposé devant la justice américaine une plainte collective (« *class action* ») à l'encontre de la firme Google, à laquelle il était reproché d'avoir numérisé et mis en ligne, sans l'autorisation des ayants droit, des extraits d'œuvres protégées dans le cadre de son programme de bibliothèque numérique. Le 28 octobre 2008, un accord a été signé entre les deux parties pour mettre fin au différend qui les opposait. Or, intervenant à l'issue d'un procès en recours collectif, cet accord engage tous les ayants droit – même étrangers – dont les ouvrages sont potentiellement présents dans une bibliothèque implantée sur le sol américain, et ce sans consultation préalable des personnes concernées. Réagissant à l'annonce de cet accord, le Syndicat national de l'édition a fait savoir, par un communiqué de presse daté du 4 décembre 2008, que « Google continuant à numériser illégalement des livres protégés dans le cadre de son programme "Bibliothèques", le Syndicat national de l'édition est conforté dans son action en contrefaçon engagée en 2006, au côté du groupe La Martinière et de la Société des Gens de Lettres, à l'encontre de Google France et Google Inc. au nom de la défense de l'intérêt collectif de ses adhérents et pour réparer le préjudice causé à l'ensemble de la profession. »

2 Dans son communiqué du 4 novembre 2008, la FEE exprimait l'inquiétude des éditeurs européens face au risque de monopole de fait pouvant exister dans la distribution des livres électroniques, situation à la fois contraire à l'intérêt général des citoyens comme aux intérêts économiques des industries du livre, et défavorable au maintien de la diversité culturelle. Tout en réaffirmant son soutien à l'Association américaine des éditeurs ainsi qu'à l'Association américaine des auteurs dans leur action en justice menée sur le sol américain, la FEE informait en outre que plusieurs associations d'éditeurs des États membres de l'Union européenne avaient l'intention de lancer des actions individuelles devant leurs Cours de justice nationales respectives.

Anne BERGMAN-TAHON

Je pense en revanche que d'autres éditeurs vont accepter de continuer à faire partie de la *class action*, mais qu'ils vont retirer systématiquement tous leurs livres du programme de numérisation de Google.

Serge EYROLLES

Sauf que c'est ingérable ! Google a réuni sept millions de titres. Or, dans leur corpus de textes, il est impossible d'effectuer une recherche par nom d'éditeur ! C'est donc un vrai casse-tête !

Mais je voudrais vous poser une autre question, concernant cette fois-ci les frais de port en Europe : comment est-ce que cela se passe dans les autres pays lorsqu'un éditeur expédie des livres commandés par des internautes ?

Anne BERGMAN-TAHON

La France est je crois un des seuls pays ne disposant pas de tarifs spéciaux pour l'expédition postale de livres. On pourrait interroger nos membres sur cette question

Serge EYROLLES

Il serait intéressant, en effet, de disposer d'un comparatif international sur ce sujet. Et qu'en est-il, dans les différents pays européens, de la politique commerciale des détaillants vendant des livres par internet en matière de facturation des frais de port ?

Xavier GARAMBOIS

Chez Amazon, nous offrons la gratuité du port sur tous les livres en France et en Allemagne. Au Royaume-Uni, nous l'offrons pour toute commande supérieure à cinq Livres Sterling.

Guillaume HUSSON

Les quelques éléments que nous avons pu recenser sur la question nous montrent qu'au-delà de la France et de l'Allemagne où, à la suite d'Amazon, plusieurs gros opérateurs offrent également aujourd'hui les frais de port sur les achats de livres, la pratique la plus courante consiste à ne les offrir qu'au-delà d'un certain montant d'achats.

Xavier GARAMBOIS

Dans plusieurs pays, nous avons aussi un système de livraison gratuite pour les clients qui font partie de notre programme Premium.

Guillaume HUSSON

Mais il faut payer pour faire partie de ce programme ?

Xavier GARAMBOIS

Oui, c'est un forfait annuel qui permet ensuite d'être livré gratuitement et rapidement pour toutes ses commandes.

Guillaume HUSSON

C'est de la "gratuité payante" en somme...

Un autre point tout à fait important à rappeler est le fait que rien ne s'oppose, dans la réglementation européenne, à une pratique de tarifs postaux spécifiques à destination de certains acteurs. Si la majorité des États membres appliquent une tarification spéciale pour l'envoi de livres, c'est qu'ils ne sont pas entravés par les textes européens. La Poste française ne prévoit pas, quant à elle, de tarification spéciale. Toutefois, dans la mesure où, en France, il y a actuellement un débat sur la gratuité ou non des frais de port, qui est assimilable, à nos yeux, à de la vente à prime, le fait d'instaurer un tarif spécifique pour l'envoi de livres serait le meilleur moyen de régler cette question.

Serge EYROLLES

La Poste n'a qu'un argument, qu'elle répète continuellement. Elle dit : « *On va vers la privatisation et on doit rentabiliser. Donc, il n'y a aucune raison qu'on fasse des dérogations pour un produit quel qu'il soit* ».

Guillaume HUSSON

C'est de bonne guerre.

Henri CAUSSE

La privatisation de La Poste ne remet pas pour autant en question les tarifs spéciaux pratiqués pour la presse.

Serge EYROLLES

Ce serait à l'État de payer.

Benoît YVERT

Il y a néanmoins un problème : une fois que les services postaux seront privatisés, si cette prise en charge des envois de livres ne peut plus être assumée par La Poste, vers qui se tournera-t-on alors, sinon vers l'État, auquel on demandera de l'aide ? Or, encore faudrait-il que la Commission européenne l'accepte.

Serge EYROLLES

Existe-t-il, dans les autres pays européens, des structures publiques de soutien au livre comme nous en connaissons en France ?

Anne BERGMAN-TAHON

Très peu en réalité. En Grèce, il y a un Centre national du livre (Ekebi). Je pense que plusieurs États membres souhaiteraient développer des structures, mais à l'heure actuelle, hormis la Grèce, il y a peu d'équivalent à ce que vous connaissez en France.

Benoît YVERT

Certains pays ont des structures qui s'en approchent un peu. C'est le cas, par exemple, de l'Espagne, mais dans un cadre régional, en Catalogne. Toutefois, il n'y a pas, pour le moment, en Europe de structure dédiée au livre disposant d'un budget équivalent à ce que nous connaissons en France avec le Centre national du livre.

Guillaume HUSSON

C'est aussi le seul établissement disposant de taxes affectées.

Anne BERGMAN-TAHON

Selon les informations dont je dispose, un projet est à l'étude depuis des années en Italie, mais jamais aucun budget n'a encore été alloué à cet organisme.

Serge EYROLLES

Au niveau de la TVA, on recense vingt-sept taux différents en Europe...

Anne BERGMAN-TAHON

C'est exact. À l'heure actuelle, il y a encore deux États membres – le Danemark et la Bulgarie – qui ne disposent pas de taux de TVA spécifique pour le livre : c'est le taux normal qui s'applique (25 % au Danemark et 20 % en Bulgarie). Mais dans tous les autres pays, le livre bénéficie de taux réduits, qui vont de 0 % au Royaume-Uni, en Irlande et en Pologne, jusqu'à 10 % en Autriche et en Slovaquie.

Serge EYROLLES

Le Danemark n'applique pas de taux réduit pour le livre, mais il en applique un en revanche pour la presse.

Anne BERGMAN-TAHON

En effet, il y a un taux zéro pour la presse au Danemark.

Serge EYROLLES

N'observe-t-on pas une corrélation entre l'existence d'un taux de TVA réduit et le niveau de la production éditoriale ?

Anne BERGMAN-TAHON

Il m'est difficile de vous répondre immédiatement, mais je pourrai vous fournir les chiffres de production.

Serge EYROLLES

Ce serait en effet intéressant qu'on les ait.

Anne BERGMAN-TAHON

Sur cette question de la TVA, nous avons contacté les Ministres des Finances des pays membres, afin de leur proposer l'idée d'une TVA réduite sur les livres audio, pour l'aligner avec la TVA du livre papier. Ce serait pour nous une première reconnaissance, à l'échelle communautaire, que le livre peut être autre chose que de l'imprimé. C'est la Suède qui était à l'initiative de cette demande, au moment où, en 2002, elle a baissé son taux de TVA à la fois sur le livre papier et sur le livre audio. La Commission européenne avait alors entamé une procédure d'infraction à l'encontre de la Suède. Après avoir effectué un long travail pour tenter de convaincre la Commission, la Suède a essayé d'inclure une proposition de taux réduit de TVA pour les livres audio. À l'heure actuelle, je pense que la plupart des États membres sont d'accord avec cette modification de la directive sur le taux de TVA. Seuls l'Allemagne et le Danemark y sont opposés. Il faut cependant avoir à l'esprit qu'à terme, cela ouvre aussi la porte au livre électronique. Cela ne sera sans doute pas immédiat, mais je pense qu'il y a une révolution numérique en cours au sein de l'administration fiscale de la Commission européenne qui fait que beaucoup estiment qu'il n'y a aucune raison valable pour ne pas étendre l'application du taux réduit de TVA au livre électronique.

Guillaume HUSSON

J'aurais plusieurs questions à ce sujet. Tout d'abord, concernant le livre papier, où en sont les discussions sur la révision de l'annexe H qui liste les produits pouvant bénéficier d'un taux réduit, discussions qui visaient à une harmonisation des taux ? Ensuite, y a-t-il, au niveau européen et parallèlement à cette réflexion sur la TVA réduite pour l'édition papier, des discussions en cours sur la définition du livre numérique, comme c'est actuellement le cas en France ? À ce propos, si nous allions vers une TVA réduite pour le livre numérique, il me semble que la réglementation européenne impose que le taux réduit ne soit pas inférieur à 5 %.

Anne BERGMAN-TAHON

Sur le livre papier, la Commission a entamé un grand travail de réflexion et se rend compte que l'harmonisation des taux relève de l'impossible. La Commission avait commandé une étude à une organisation danoise. Cette étude avait émis un avis relativement négatif sur l'idée d'un taux de TVA réduit pour le livre, papier comme audio. Elle suggérait au contraire de passer le livre au taux de TVA standard et de compenser la différence entre le taux réduit et le taux standard par des subventions au secteur du livre. Heureusement, la Commission n'a pas suivi cette recommandation. Cette proposition d'harmonisation des taux de TVA en Europe doit être adoptée avant le 31 décembre 2010 et elle ne concerne pas seulement le livre. C'est une proposition qui a été reconduite de nombreuses fois et si elle n'est pas entérinée au 31 décembre 2010, elle deviendra caduque.

Guillaume HUSSON

La France pourrait donc tout de même maintenir son taux réduit.

Anne BERGMAN-TAHON

Tout à fait. La proposition de directive dit qu'il ne peut pas y avoir plus de taux réduits que de biens ou services listés dans l'annexe 3 (anciennement annexe H) de la directive sur la TVA. Après, les États membres sont libres d'appliquer les taux de TVA comme bon leur semble. Lorsque la Pologne a signé son acte d'adhésion à l'Union européenne, elle a accepté d'augmenter son taux de TVA de 0 % à 10 %, mais l'Union Européenne a finalement accepté qu'elle garde ce taux de 0 % aussi longtemps que les autres pays de l'Union, comme le Royaume-Uni, conserveront le leur.

En ce qui concerne le livre numérique, je ne pense pas que les différents pays européens soient véritablement en train de réfléchir à une définition. Un seul État membre a pour l'instant formalisé une définition du livre numérique : c'est l'Espagne. Pour l'Espagne, la définition fiscale du livre numérique découle de la définition lexicologique du terme « livre » fournie par le dictionnaire de l'Académie espagnole. Dans ce dictionnaire, le livre est défini comme une œuvre pouvant se présenter sur divers supports, dont un support électronique. Cela permettrait donc à l'Espagne d'appliquer un taux de TVA réduit aux livres électroniques.

Anne BERGMAN-TAHON

Une dernière remarque, si je puis me permettre, sur le prix du livre. Il n'y a qu'en France et en Allemagne que les ouvrages scolaires sont soumis à un prix unique. Dans tous les autres États membres, les prix des livres

scolaires sont libres car des systèmes ont été mis en place afin de pouvoir exclure totalement les livres scolaires du régime de prix unique.

Guillaume HUSSON

En France, les livres scolaires ne sont pas complètement soumis à la loi sur le prix unique, dans la mesure où l'article 3 de la loi du 10 août 1981 instaure un régime dérogatoire pour les achats de livres scolaires par les collectivités, pour lesquels les rabais ne sont pas plafonnés.

Anne BERGMAN-TAHON

Si vous le souhaitez, je répercuterai auprès de nos membres les différentes questions que vous souhaitez éclaircir. Je ne vous promets pas des réponses très précises, mais cela pourra peut-être vous éclairer.

Hervé GAYMARD

Volontiers. Merci infiniment Madame Bergman-Tahon.

Hervé GAYMARD

Merci Monsieur Mollier d'avoir accepté notre invitation, dans le cadre des auditions que nous menons actuellement pour l'évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre.

Il y a une question que je voulais poser à l'historien que vous êtes : pensez-vous que, s'il n'y avait pas eu à la fois les arrêtés Monory et le développement des grandes surfaces culturelles, nous serions restés sur le système de prix conseillé, ou pensez-vous au contraire que ce système ne pouvait pas perdurer et qu'il était nécessaire de réglementer ce secteur ? Par ailleurs, les pays européens qui fonctionnaient sur un système législatif ont-ils tendance à l'abandonner totalement – comme l'a fait le Royaume-Uni –, ou bien au contraire en viennent-ils plutôt à un dispositif législatif et juridique d'encadrement des prix du livre ? J'aimerais connaître votre point de vue d'historien sur ces questions.

Jean-Yves MOLLIER

Merci, Monsieur le président. Je resterai naturellement dans mon rôle d'historien pour répondre à vos questions, qui sont tout à fait pertinentes, bien qu'il ne soit pas facile d'y répondre.

Il me semble qu'à la fin des années 1970, la plus ou moins grande nécessité de légiférer était sensible pour un certain nombre d'acteurs – pas nécessairement pour tous. La plainte des libraires par rapport au prix du livre est ancienne – elle remonte à la fin de l'ancien régime – et s'est accélérée dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. Elle est à l'origine de la syndicalisation dans le monde du livre. Les syndicats devinrent d'abord régionaux puis nationaux. La question du prix du livre est devenue cruciale quand certains grands professionnels de l'édition élargirent leur activité au secteur de la distribution de livres. C'est le cas de Flammarion, qui fut l'un des premiers éditeurs à posséder un vaste réseau de librairies, présent à la fois Rive gauche et Rive droite à Paris, mais aussi à Marseille, au Havre, à Lyon. La plainte formulée par la profession des libraires était alors la suivante : « Flammarion accorde dans ses librairies des rabais qui lui permettent d'attirer une clientèle qu'il nous prend ».

La plainte disparaît avec la Première Guerre Mondiale, mais l'apparition de l'inflation à grande échelle au lendemain de la guerre va introduire un problème tout à fait inconnu auparavant, à savoir la possibilité de fixer le prix du livre. Si vous achetez, chez les bouquinistes des quais de Seine, des livres édités dans l'entre-deux-guerres, vous observerez parfois comme une sorte de palimpseste des étiquettes, qui sont collées les unes par dessus les autres. Si vous les décollez une par une, vous verrez comment le livre est passé de 6 francs à 12 francs, puis de 12 francs à 24 francs, simplement parce que chacun essaie de coller à l'actualité.

En 1924, l'arrêté Poiret a tenté d'apporter une solution à ce problème, mais globalement, au lendemain de la Deuxième Guerre Mondiale, on est toujours dans un équilibre délicat, où la profession tente de calmer le jeu avec le prix conseillé et où le Syndicat du livre demande aux éditeurs de ne pas trop pratiquer de remises dans le domaine du scolaire, notamment aux instituteurs, ou dans le domaine de la littérature à l'égard de tel ou tel public, afin de maintenir un certain équilibre entre les libraires.

Pour en revenir à votre question, j'ajouterais qu'il n'y a pas à mon sens d'autre profession que celle du livre dans laquelle les marges commerciales soient demeurées stables depuis deux cents ans. Je m'explique : à la veille de la Révolution française la pratique communément admise dans la profession de libraire – que l'on appelle aujourd'hui éditeur –, consistait à accorder au détaillant une remise de 25 % plus un treizième, ce qui fait environ 33 %. Il y eut évidemment quelques variations, mais globalement, la remise aux libraires était autour du tiers du prix de vente, voire un petit peu plus. Or, je ne connais aucun produit pour lequel les marges, deux cents ans plus tard, sont toujours les mêmes. Ainsi, on voit comment les traditions, les pesanteurs, s'imposent bon gré, mal gré – plutôt mal gré que bon gré – aux intervenants.

Mais revenons, si vous le voulez bien, aux années 1970. La journée d'étude consacrée à la Loi Lang, organisée en 2003 par l'Institut Mémoires de l'édition contemporaine (IMEC) à l'abbaye d'Ardenne, a donné lieu à

des discussions très intéressantes ¹. À cette occasion, Jack Lang a rappelé que le vote de la loi qui porte aujourd'hui son nom a occasionné à l'époque un combat historique. Ce qui est amusant, c'est qu'il ne se rend pas compte que c'est sa mémoire qui lui fait croire qu'en 1981, cela avait été un combat exceptionnel que d'imposer la loi sur le prix du livre. Or, – et les députés socialistes que j'ai interrogés le confirment – parmi toutes les lois de la v^e République, cette loi fut celle qui a été votée le plus rapidement dans toutes les annales de la v^e République. Ce qui a peut-être fait croire à certains, et à Jack Lang en particulier, qu'un véritable combat avait dû être mené pour convaincre une opinion publique qui n'aurait à l'époque pas été favorable à une telle réforme, c'est sans doute l'opposition qui a émergé d'un secteur très particulier, à savoir la Fnac et les magasins Leclerc, et aussi celle d'un syndicat de libraires qui était d'ailleurs de moins en moins représentatif puisqu'il a éclaté par la suite. Toutefois, la majorité de l'opinion était à cette époque convaincue qu'il fallait légiférer, parce qu'il n'y avait pas d'autre solution pour empêcher la librairie de connaître le sort qu'avaient connu les disquaires. Il se peut que j'ai tendance à reconstruire *a posteriori* l'histoire à partir de faits passés – c'est là mon métier –, et à mettre parfois en exergue un élément historique pour en tirer des conclusions peut-être infondées. Toutefois, il me semble vraiment que la loi ait été votée dans ces conditions.

Naturellement, d'autres éléments ont joué également en sa faveur, à commencer par l'arrêté Monory, pris en 1979 par le Ministre des Finances pour instaurer le régime du « prix net » dans la foulée de la libération des prix décrétée par Raymond Barre en 1978. Il faut aussi se souvenir que, dans les années 1960, le Syndicat de la librairie avait lancé une « croisade du livre », qui faisait étrangement écho – métaphore religieuse mise à part – aux batailles du livre que le Parti Communiste et l'extrême gauche avaient lancées à la Libération. En vingt ans, ce secteur s'est radicalement transformé, pour passer de la « bataille » à la « croisade ». Qu'est-ce que cela veut dire ? Cela veut dire que les professionnels ont pris conscience, dans le milieu des années 1960, que la France était sous-équipée. C'est le Syndicat des éditeurs qui a alors demandé aux pouvoirs publics et au ministère de la Culture de multiplier les bibliothèques. Vous voyez que nous ne sommes donc pas du tout dans la situation qui sera celle de la fin du xx^e siècle. Ainsi, dans les années 1970 et 1980, les bibliothèques vont se multiplier dans les petites et moyennes villes. Par conséquent, la question du prix du livre s'est posée à un moment où la consommation de livres avait considérablement augmenté. Alors que, depuis la Libération et jusque dans les années 1960, la France avait acheté peu de livres, elle s'est mise à en acheter énormément à partir de cette époque. Et nous voyons clairement, lorsque nous consultons les courbes économiques, que les achats publics de livres connaissent depuis cette époque une hausse continue, mises à part quelques années où elles restent stables, voire où elles ralentissent comme c'est le cas ces derniers temps.

Hervé GAYMARD

Le système de prix conseillé ne date-t-il pas d'après la seconde Guerre Mondiale ?

Jean-Yves MOLLIER

Il était déjà devenu en quelque sorte obligatoire avec l'arrêté Poiré de 1924 ². On recommandait fortement aux éditeurs de conseiller aux libraires un prix de vente.

Hervé GAYMARD

C'était donc à chaque éditeur de fixer pour chaque ouvrage le prix que les libraires devaient pratiquer.

Jean-Yves MOLLIER

Tout à fait. Cependant, le système d'avant la première Guerre mondiale – qui était de fait presque un système de prix conseillé – pesait encore à cette époque sur les éditeurs. Il existait alors en effet trois types de livres dans le domaine de la littérature générale : le beau livre à 7,50 francs le livre de nouveauté à 3,50 francs et le livre bon marché – ce que l'on appelle aujourd'hui le livre de poche – à 1 franc. Par conséquent, une gamme de prix s'était imposée au lendemain de la Révolution de 1848, c'est-à-dire au moment où Louis Hachette crée la Bibliothèque des chemins de fer et où Michel Lévy invente la collection Michel Lévy à 1 franc le livre. On a donc véritablement une gamme de trois prix. Bien sûr, lorsqu'on étudie les catalogues de l'époque, on s'aperçoit qu'il existait une variété de prix bien plus grande : on pouvait trouver des livres à 24 francs, à 12 francs, à 4 francs...

¹ Les actes de ces débats ont été publiés dans : *Le prix du livre : 1981-2006 : la loi Lang*, dir. Laurent Martin, Paris, Comité d'histoire du ministère de la Culture / Institut Mémoires de l'édition contemporaine, coll. « L'édition contemporaine », 2006.

² La réglementation Poiré, mise en place dans l'entre-deux-guerres, instaurait pour le livre un régime de prix fixe déterminé par l'éditeur. Ce mode de fixation des prix sera étendu, sous le régime de prix administré, à l'ensemble de l'économie nationale durant la seconde Guerre mondiale. (cf. Hervé Renard et François Rouet, « L'économie du livre : de la croissance à la crise », dans *L'Édition française depuis 1945*, Éditions du Cercle de la librairie, juin 1998).

Toutefois, l'immense majorité des livres produits dans le domaine de la littérature générale s'articulait autour de ces trois types de produits. Donc, l'arrêté de 1924 voulait en quelque sorte revenir à la situation d'avant 1918. C'est-à-dire que, même si le libraire n'était pas, au sens législatif, obligé de pratiquer ces prix, dans les faits il s'y cantonnait, quitte à négocier une remise avec l'éditeur.

Serge EYROLLES

On répète sans cesse que les livres sont trop chers, qu'il y a une inflation des prix, qu'il n'y a plus de contrôle sur le prix du livre... Quelle est votre analyse sur l'évolution du prix des livres ?

Jean-Yves MOLLIER

Je vais vous répondre par la voix de mes étudiants. Chaque année, je les interroge, et chaque année, j'obtiens le même type de réponse : ils ont l'impression – justifiée ou non – que le livre est trop cher, ce qui les amène à concentrer leurs achats sur les livres de poche. Ils n'achètent pratiquement que des livres de poche, ce qui est tout à fait nouveau et n'avait pas cours de mon temps. Cela a changé en l'espace de vingt ans, car si la génération des premiers étudiants que j'ai connue il y a deux décennies achetait bien sûr des livres de poche, ils achetaient également des livres relativement onéreux. Il existe donc aujourd'hui un ressenti selon lequel le livre est trop cher. Or, d'un point de vue très objectif, le livre français n'est pas particulièrement cher. Si je le compare avec le prix du livre en Grande-Bretagne, aux États-Unis, au Canada ou dans bien d'autres pays, le livre français n'est pas cher. Toutefois, cette impression de cherté existe, pour toute une série de raisons. D'abord, peut-être parce que c'est une dépense considérée comme d'ordre culturel et qu'on n'a pas nécessairement envie de dépenser beaucoup d'argent dans ce secteur. Ensuite, peut-être aussi parce que les familles les plus modestes ont longtemps considéré que le livre n'appartenait pas à leur univers. C'est en effet une pratique très récente, que celle d'avoir des livres dans son intérieur.

Personnellement, je pense qu'il faut maintenir la pression sur les prix pour qu'ils soient les plus bas possibles. D'un point de vue historique, lorsque l'édition française a failli disparaître dans les années 1830-1850, elle a réussi un pari exceptionnel. Le roman grand public – un roman d'Alexandre Dumas par exemple – était vendu 7,50 francs le volume, et il fallait en moyenne acheter trois tomes pour avoir le roman complet ; un roman était donc vendu autour de 22,50 francs. Lorsque Gervais Charpentier a décidé de réunir les deux ou trois tomes qui composaient généralement un roman en un seul volume très compact, il a proposé un prix de 3,50 francs. C'était une chose tout à fait exceptionnelle de diviser ainsi par quatre ou cinq le prix du livre ! Ses successeurs ont ensuite développé le livre à 1 franc. Cela veut donc dire qu'historiquement, en moins de vingt ans, le prix du livre a été divisé par quinze. Je ne dis pas pour autant qu'il soit envisageable aujourd'hui de faire la même chose. À l'époque, il n'y avait pas d'impôt sur le bénéficiaire, ni toute une série de charges qui pèsent actuellement sur les entreprises.

D'un point de vue historique, on peut dire également que les éditeurs ont toujours su réagir lorsqu'ils se sont trouvés face à une concurrence étrangère exacerbée. Comme par exemple, lorsqu'au XIX^e siècle, des maisons d'édition belges ont édité et imprimé à Bruxelles des contrefaçons d'ouvrages français pour les diffuser non seulement sur le marché belge mais aussi sur le marché français.

Quand Charpentier lança son livre à 3,50 francs, personne n'y a cru, mais par la suite, tout le monde s'y est mis. Cela veut dire que la profession trouve en elle-même les moyens de se réguler et de faire en sorte que, dans une période où la population commence à apprendre à lire, où les enfants vont de plus en plus à l'école, celle-ci puisse véritablement acheter des livres.

Il me semble qu'on ne peut pas faire l'économie de cette réflexion. Car la concurrence étrangère a montré à plusieurs reprises qu'elle pouvait être tentée de gagner des marchés. Je sais que ce marché s'est stabilisé en France grâce à l'existence de quelques collections à un ou deux euros, mais il me semble que, même si ces lancements de collections de livres à très bas prix sont généralement mal perçus par la profession, ils sont néanmoins bénéfiques, car ils obligent les éditeurs à imaginer des solutions nouvelles. En France, l'offre de livres en format poche et à bas prix est tout à fait exceptionnelle et remarquable. On ne le dit pas assez. Et la France dispose de centaines de collections de poche, vendues à des prix encore plus bas que le livre de poche à proprement parler. Cela veut dire que la profession, consciente que les livres plus coûteux sont un peu délaissés, opère une véritable autorégulation sur son marché. Et je pense qu'il faut poursuivre dans cette direction si l'on veut véritablement que les éditeurs puissent continuer à produire de bons livres.

Serge EYROLLES

Vous avez dit tout à l'heure que les consommateurs étaient, en 1981, unanimement favorables au prix unique du livre. Je pense qu'il serait plus exact de dire que l'ensemble des parlementaires étaient d'accord à l'époque. Car les consommateurs, aujourd'hui encore, ne comprennent pas forcément cette loi, et certains sont même choqués qu'il n'y ait pas d'endroit où acheter moins cher leurs livres.

Si on interrogeait aujourd'hui les Français – lesquels considèrent, nous l'avons dit, que les livres sont trop chers – à propos de la loi sur le prix du livre, je pense qu'une majorité serait contre.

Olivier NORA

Cela ne choque pourtant pas les gens de savoir que le prix de la presse est le même partout.

Henri CAUSSE

Ne nous affolons pas, il n'y a pas de référendum prévu sur la question !

Jean-Yves MOLLIER

Il ne faut pas confondre le consommateur et l'électeur, bien qu'ils soient une seule et même personne. En tant que consommateur, un individu va acheter un livre à -20 % à la FNAC, mais en tant qu'électeur, au moment d'un scrutin, il va pourtant voter pour le parti politique qui propose le prix unique du livre. Il faut donc faire attention à la manière dont on interroge un individu, autant qu'au moment où on le fait.

Par conséquent, que les parlementaires aient à l'époque été convaincus à l'unanimité, c'est parfaitement exact ; en revanche, dire que les consommateurs ont plébiscité le prix unique l'est moins. Lorsque la FNAC a ouvert ses portes à Paris, les consommateurs, qu'ils soient de droite, du centre ou de gauche, se sont précipités pour y acheter des livres, parce que c'est toujours intéressant d'acheter des livres à un meilleur prix. Quand des cris d'alarme et des pétitions ont été lancés, lorsque des articles ont été publiés dans les journaux et que des livres sont sortis sur le sujet, il me semble que l'information apportée au consommateur a permis à ce consommateur de modifier son point de vue en comprenant que son intérêt était peut-être biaisé et qu'il fallait en effet résister à la multiplication des boutiques pratiquant le *discount* sur les livres, parce qu'à terme, on risquait autrement de tuer la diversité de l'offre.

Donc, vous avez raison, mais seulement si on se place sur le strict terrain de la consommation. Le débat que nous avons organisé à l'Abbaye d'Ardenne était nécessaire car il a permis d'éclairer totalement la situation : sans doute serions-nous encore plus satisfaits si nous avions eu à mener un combat acharné, à la manière de Don Quichotte contre les moulins à vent ! Mais, en réalité, les moulins à vent étaient faciles à repérer : c'était la FNAC, les magasins Leclerc, et un syndicat de libraires. Ce n'était absolument pas les consommateurs. Il y a eu à l'époque un débat parlementaire très sérieux, au cours duquel des opposants au projet de loi ont déposé des amendements. Nous étions alors, en 1981, au lendemain de la bataille pour la présidentielle, dans un climat politique où les tensions étaient très vives.

Henri CAUSSE

Je ne suis pas historien, mais je vous trouve un tout petit peu optimiste. S'il n'y a pas eu débat, c'est simplement que personne n'a eu le temps de se retourner. Le fondateur de la FNAC ne l'a pas vu venir, car il n'y croyait pas. Et puis, la loi sur le prix unique figurait dans les promesses électorales tant de François Mitterrand que de Jacques Chirac, si bien que les députés, qui à l'époque étaient peut-être plus disciplinés à l'égard des leaders de leur groupe parlementaire, ont suivi, au moment du vote qui a eu lieu à la veille du départ en vacances, les directives qui leur avaient été données. Je pense que si elle n'avait pas été votée dans ce moment un peu trouble, si on avait attendu la rentrée, la Fnac se serait révélée et il y aurait eu un débat. Jacques Delors, par exemple, était contre. Cela veut dire que même à l'intérieur du Gouvernement, on a empêché les débats, en faisant voter la loi au plus vite. Peut-être que la loi aurait tout de même été votée, mais il y aurait eu un débat.

Jean-Yves MOLLIER

La loi a été votée au Sénat le 30 juillet, et à l'Assemblée nationale le 31 juillet 1981.

Henri CAUSSE

Et à ce moment là, André Essel se réveille et donne une conférence de presse, mais il dérape en disant que c'est une loi « fasciste », mot qu'il a bien sûr regretté par la suite.

Jean-Yves MOLLIER

Oui, mais un peu plus tard, André Essel lui-même reconnaît avec beaucoup d'honnêteté et de franchise – il nous l'a dit lors des entretiens à l'abbaye d'Ardenne – qu'il s'est rendu compte que la loi Lang lui avait finalement permis de gagner beaucoup d'argent ¹.

Henri CAUSSE

Cette loi lui a permis d'augmenter ses marges, mais ne l'a pas empêché de perdre son entreprise.

Jean-Yves MOLLIER

C'est un débat qui peut paraître secondaire par rapport à vos préoccupations, mais il serait intéressant de savoir à quel moment André Essel a compris que, même avec le prix unique, la Fnac pouvait continuer à dégager des marges importantes.

Guillaume HUSSON

Dans l'ouvrage que vous venez de citer, il est rappelé que l'instauration du prix net avait à l'époque suscité de nombreuses interrogations. Pensez-vous que l'application du prix net, de 1978 à 1981, a pu être un élément déstabilisateur pour le marché, autrement dit qu'il ait en quelque sorte pu jouer en faveur de la loi sur le prix unique, permettant à celle-ci d'apparaître comme une échappatoire au prix net, ce qui expliquerait qu'elle ait été adoptée si facilement ?

Jean-Yves MOLLIER

Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est tout à fait vrai d'un point de vue factuel. Simplement, il me semble que le débat ne se pose pas à ce niveau-là. Le débat se pose véritablement par rapport au fait que la France dispose d'un réseau de librairies qui est remarquable. À la fin des années 1970, on peut dire que les villes moyennes et les petites villes de province sont équipées en librairies, donc qu'elles sont bien armées pour offrir du livre aux consommateurs à un moment où la consommation de livres est en augmentation quasi-constante. Donc, il existe bien un tissu de librairies. Mais la vraie question, c'est de savoir si ce tissu va se maintenir avec un régime de prix libérés, ou si ce réseau de librairies va être menacé par la nouvelle réglementation. Il me semble que la véritable question est là, même si les acteurs n'en avaient pas forcément conscience à l'époque. Entre l'arrêté Monory et la loi Lang, il ne s'est passé que deux ans et quelques mois ²: c'est trop court pour pouvoir en juger.

Henri CAUSSE

Je peux vous confirmer que l'échec du prix net a clairement favorisé l'instauration du prix unique. La majorité des élus, comme le Syndicat national de l'édition, étaient à l'époque favorables à ce changement, car tous avaient constaté que le prix net ne fonctionnait pas. La preuve en est que, sous le régime du prix net, les éditeurs diffusaient clandestinement aux libraires des catalogues tarifés – clandestinement, parce que l'arrêté interdisait la mention d'un prix, même conseillé, de vente au public. Gallimard le premier le faisait, en disant aux libraires : « Voilà à quel prix vous devez vendre La Pléiade ».

Les Nouvelles Littéraires, qui avaient alors procédé à une sorte de référendum dans le monde de la librairie, arrivaient à la conclusion unanime que le prix net ne fonctionnait pas. Cela a permis à beaucoup d'éditeurs et de libraires de se défaire de cette idée de prix net, qui pour autant n'était pas absurde au départ, puis qu'elle consistait à dire que s'il n'y avait plus de prix de référence, il n'y aurait donc plus de *discount*. Toutefois, étant donné que la librairie était à l'époque un secteur d'activité peu informatisé, il devenait vite laborieux de calculer tous les matins le prix de vente de chaque ouvrage à partir du prix de cession figurant sur les factures des éditeurs. Le prix net a néanmoins joué un rôle pédagogique, ce en quoi on peut remercier Monsieur Monory.

Guillaume HUSSON

Vous avez connu la situation de la librairie à la fin des années 1970. Quelle regard portez-vous sur l'évolution du réseau consécutivement à l'instauration de la loi sur le prix unique ?

1 Lors des débats organisés à l'abbaye d'Ardenne, André Essel a affirmé que « la loi Lang a, au total, profité aux librairies et surtout aux grands magasins, aux grandes surfaces spécialisées », faisant « la richesse des supermarchés » (*Le prix du livre : 1981-2006 : la loi Lang*, éd. cit., p. 87-88 et p. 67).

2 L'arrêté dit Monory, instaurant le régime du « prix net », fut rendu le 23 février 1979. La loi relative au prix du livre fut quant à elle promulguée le 11 août 1981, soit deux ans et demi après l'arrêté Monory.

Jean-Yves MOLLIER

Les syndicats de libraires sont unanimes pour dire que cette loi a permis de stabiliser la situation en France. Comparée à la situation de la librairie dans d'autres pays, la situation française apparaît comme exceptionnelle, même si les libraires français se plaignent chroniquement des charges qui pèsent sur eux. Ils considèrent que s'ils sont encore si nombreux en France, c'est parce que cette loi leur a permis effectivement de se maintenir et de se développer.

Il me semble que les préoccupations des libraires se portent aujourd'hui sur d'autres questions, comme celles de la possibilité de se maintenir dans les centres-villes et dans les grandes agglomérations, où le prix de l'immobilier a énormément augmenté. Cette situation délicate, que nous connaissons actuellement, met les parlementaires face à leurs responsabilités. Car la question se pose en effet de savoir s'il faut ou non aider la librairie dite de proximité, la librairie de centre-ville, comme on l'a fait pour les cinémas d'art et d'essai il y a vingt-cinq ou trente ans. Pour ma part, j'y suis extrêmement favorable. Je pense que la situation d'exception qui existe en France pour le livre doit continuer à être protégée, dans le maintien évidemment de la concurrence. Il n'y a rien de plus triste pour l'universitaire que je suis que de se promener aujourd'hui dans le quartier de la Sorbonne, où il n'y a quasiment plus de librairies ! La bataille qui a fait rage autour de la librairie des Presses Universitaires de France de la place de la Sorbonne, aujourd'hui remplacée par un magasin de vêtements, était peut-être une bataille perdue d'avance, mais une partie de la solution passait par l'aide de la Ville de Paris, et je crois me souvenir que le Maire de Paris de l'époque, Jean Tiberi, avait d'ailleurs proposé, dans un article au *Monde*, qu'une aide plus importante puisse être accordée aux librairies de centre-ville. Il me semble que la question ne se pose pas qu'à Paris ; elle se pose aussi à Bordeaux, à Lille, à Marseille... Il faut aujourd'hui, indépendamment de la question du prix du livre, songer à aider les librairies afin qu'elles puissent demeurer dans les quartiers où elles sont installées. Car on ne peut pas imaginer que toutes les librairies soient vouées à se délocaliser à la périphérie des villes.

Serge EYROLLES

Je connais bien le dossier de la librairie de la place de la Sorbonne. Le bail a été cédé à une librairie, qui a ensuite vendu à un marchand de vêtements. Les raisons qui expliquent la chute de cette librairie sont nombreuses, à commencer par le fait que les étudiants de La Sorbonne et la clientèle du boulevard Saint-Michel ne constituent pas forcément une clientèle de gens qui achètent des livres. Le chiffre d'affaires de cette librairie s'est donc érodé. Par ailleurs, l'agencement intérieur de cette librairie donnait une image de vieille librairie. C'était vraiment une question de fonds, d'agencement, de modernisation. Je regrette qu'il n'y ait pratiquement plus de librairies dans le Quartier latin. Il en reste encore quelques-unes cependant. Le libraire qui tient La Boucherie, rue Monge, me dit, à chaque fois que je le vois, qu'il ne va pas réussir à se maintenir. Il travaille seul dans sa librairie, y compris le dimanche, car il n'a pas les moyens d'embaucher.

Henri CAUSSE

Oui, je suis d'accord avec Serge Eyrolles. Mais le problème de la librairie aujourd'hui, c'est aussi ce que M. Jörg Hagen¹ nous a dit tout à l'heure, à savoir que 40 % du personnel de ses soixante-dix librairies est payé au Smic. Or, les librairies ont besoin d'un directeur, d'adjoints, de chefs de rayon, donc d'un personnel nombreux et qualifié, ce qui implique une charge salariale forte. Actuellement, les salaires promis aux personnes qui font carrière dans la librairie sont trop faibles. Il n'y a pas que le loyer des librairies qui est un problème, il y a aussi le loyer que doivent payer les libraires pour se loger quand ils travaillent à Paris. Mon inquiétude porte évidemment sur la question des locaux et des loyers. Mais elle se manifeste aussi sur la question de la relève des libraires qui ont fait la librairie des années 1960 à 1990, sachant que la moyenne d'âge de ces libraires, que l'on cite toujours comme des exemples, est supérieure à 50 ans.

Jean-Yves MOLLIER

Pour autant, l'intérêt des étudiants pour les métiers du livre n'a jamais été aussi fort. Le nombre d'universités qui ouvrent des formations dans ce domaine augmente chaque année, au risque même, d'ailleurs, d'être bientôt trop nombreuses.

Henri CAUSSE

Ces étudiants, nous les voyons passer ensuite dans nos bureaux.

¹ Directeur général des librairies France Loisirs et membre du directoire de DirectGroup France, filiale du groupe Bertelsmann.

Jean-Yves MOLLIER

Tout à fait. On a donc créé une situation professionnelle paradoxale, dans laquelle, en dépit d'un niveau de salaire incontestablement très bas, d'un vieillissement des propriétaires de librairies, la demande reste cependant très forte chez les jeunes. On a beau les mettre en garde, en les prévenant que les salaires vont être bas, ils y sont néanmoins décidés.

Henri CAUSSE

Ce que vous dites à propos de l'attractivité des métiers du livre est vrai pour l'édition, car il s'agit d'un secteur qui reste encore un mythe. Pour la librairie, c'est beaucoup moins vrai.

L'édition, elle, recrute fréquemment ses représentants ou ses directeurs commerciaux parmi des gens qui ont travaillé en librairie.

Jean-Yves MOLLIER

Je suis un peu moins pessimiste que vous. Les IUT Métiers du livre recrutent, il est vrai, certains bacheliers ayant un niveau un peu faible. Mais il existe en règle générale des "formations bis", qui recrutent à un très haut niveau des étudiants ayant déjà un master deuxième année, aussi bien en mathématiques qu'en biologie, en histoire qu'en droit, qu'en philosophie ou en lettres. Et c'est ceux-là qui vont devenir les meilleurs éléments des professions du livre. L'attrait pour les métiers de l'édition, mais aussi pour les métiers de la librairie, demeure assez fort chez les étudiants. Les formations aux métiers du livre proposées par le CELSA, comme celles de l'IUT du livre à Saint-Cloud ou à Nanterre, le prouvent.

Henri CAUSSE

Que Dieu vous entende...

Nicolas GEORGES

Quel est votre point de vue sur la question de l'office et en particulier des retours ?

Jean-Yves MOLLIER

L'office n'est pas un système nouveau, comme on le croit très souvent dans la profession. Il a été mis en place à peu près au milieu du XIX^e siècle, d'abord de façon marginale chez un ou deux éditeurs, puis il s'est étendu à l'ensemble de la profession. L'office possède une vertu apaisante, tant pour l'éditeur que pour le libraire, même si l'un et l'autre, selon les circonstances, s'en plaignent. Il a permis au libraire d'être assuré que, quel que soit l'endroit où il est implanté en France, il recevrait les mêmes nouveautés que ses concurrents plus puissants, et au même moment qu'eux. Cela présente néanmoins pour lui un inconvénient, à savoir qu'il doit payer les livres qu'il reçoit en office, et donc que ceux-ci viennent amputer sa trésorerie, même s'il a la garantie de récupérer cet argent dans le cas où il renverrait un peu plus tard les livres. Il me semble cependant que ce système, qui peut certes avoir un certain nombre d'inconvénients, ne peut pas être remis en cause à la légère.

Un certain nombre de mythes circulent également sur l'office. On entend dire de manière régulière – et la presse relaie généralement ces marronniers – que certains libraires renvoient les colis sans même les avoir déballés. La presse parisienne s'est jadis fait l'écho des mêmes doléances à l'encontre des détaillants. S'agit-il d'un mythe ? J'aurais tendance à le croire.

Ce qui est vrai, en revanche, c'est que lorsque les libraires doivent faire face à certains problèmes de trésorerie – ce qui peut arriver de façon conjoncturelle, à raison de deux à trois semaines dans l'année – ils peuvent être tentés de renvoyer très rapidement ce qu'ils reçoivent par contrat en office, parce qu'il leur faut faire remonter de la trésorerie. Mais, en dehors de ces périodes de forte tension, je ne crois pas que le système d'office soit un système qui rende moins de services qu'il n'en procure.

Serge EYROLLES

Moi qui suis libraire et qui possède un certain nombre de librairies, je peux vous dire qu'à certaines périodes de l'année, il est impossible de mettre en place tous les livres qu'on reçoit.

Olivier NORA

Oui, mais parmi tous ces livres que tu reçois, tu sais que certains vont faire de bonnes ventes, sans savoir précisément lesquels, et c'est pour cela que tu en gardes le maximum.

Serge EYROLLES

Je sais bien que c'est comme cela que cela se passe. Mais quand un libraire reçoit plus de livres qu'il ne peut matériellement en mettre en place, il y a des moments où cela coince.

Jean-Yves MOLLIER

Nous sommes bien d'accord, il s'agit de deux périodes très spécifiques : la rentrée et les "étrennes" – j'utilise à dessein ce terme du passé. Comme vous le savez, les petits éditeurs acceptent mal quand les présumés grands disent qu'il y a trop de livres. Je pense que c'est un problème insoluble. Lorsqu'un libraire réceptionne plus de livres qu'il ne peut raisonnablement en mettre en place, il va juger ce qui est susceptible de se vendre, c'est-à-dire ce que la clientèle de sa librairie est susceptible d'acheter. Les autres livres, soit il va les stocker, soit il va les renvoyer...

Hervé GAYMARD

Il me reste à vous remercier pour ces échanges fructueux.

Dominique AROT

26 novembre 2008

Président de l'Association des bibliothécaires de France (ABF)

Hervé GAYMARD

Nous remercions Monsieur Dominique Arot d'avoir accepté de nous rencontrer dans le cadre de ces auditions, qui trouvent leur origine dans un certain nombre de débats que nous avons eu, au sein du Conseil du livre, à l'occasion du vote de la Loi de modernisation de l'économie, au printemps dernier.

Cette commission a pour but d'envisager la politique du livre sous tous ses aspects, passés, actuels et futurs et, pour aller droit au but, nous souhaiterions connaître d'une part la manière dont, du point de vue qui est le vôtre, vous évaluez la situation du livre en France aujourd'hui, et d'autre part ce qui vous semblerait utile et nécessaire d'envisager pour améliorer une situation que vous jugeriez imparfaite. Pour préciser un peu ma question, nous souhaiterions entendre votre « pesée globale », comme dit l'historien de la longue durée, sur la loi relative au prix du livre.

Dominique AROT

Tout d'abord, merci de votre accueil. En guise de préliminaire, je voudrais dire le très fort attachement de la communauté des bibliothécaires et des bibliothèques au prix unique du livre. Je crois que c'est une position que nous avons exprimée il y a quelques mois, et ce de manière interprofessionnelle, dans une tribune du *Monde*¹. En tant que Président de l'Association des bibliothécaires de France, j'étais personnellement très heureux de constater que, presque pour la première fois, des éditeurs, des auteurs, des libraires et des bibliothécaires se retrouvaient signataires d'un texte concernant la politique du livre. Je crois que c'est important et qu'il faut le souligner.

À travers tous les contacts que je peux avoir, avec des responsables aussi bien de bibliothèques importantes que de petites structures, il y a vraiment un attachement fort, de type culturel, à cette législation, et cet attachement explique l'émotion qu'ont suscitée les tentatives d'amendement de ce texte. Cette émotion est d'autant plus forte, me semble-t-il, qu'à la faveur du règlement de la question du droit de prêt, nous avons franchi une étape importante qui a permis d'instaurer une grande sérénité dans les relations entre les différentes professions partenaires du livre. Cette qualité de relation ne s'est pas altérée, même lors du plafonnement des rabais qui a été vécu comme un recul du pouvoir d'achat des bibliothèques, en dépit des compensations qui ont été mises en place par les pouvoirs publics. Je crois que nous sommes aujourd'hui dans un climat de qualité de relations, aussi bien avec les éditeurs que les auteurs et les libraires. Tout le monde se sent solidaire pour promouvoir et défendre le livre et la lecture.

L'attachement des bibliothécaires à la loi s'explique en partie par ce sentiment de solidarité, mais aussi pour des raisons pratiques. En préparant cet entretien, je me suis remémoré la période difficile des années 1979-1980. J'étais alors jeune conservateur et je créais une bibliothèque départementale. Nous avions pour ce faire des catalogues d'éditeurs, avec un prix de cession de base. Ensuite, il nous fallait imaginer ce que pourrait être

¹ Le 2 juillet 2008 paraissait dans le quotidien *Le Monde*, sous le titre « Pour le livre, contre la dérégulation », le texte d'un « Appel pour le livre », signé par une première liste de 80 personnalités (auteurs, éditeurs, libraires, grandes surfaces culturelles, libraires en ligne, bibliothécaires, journalistes littéraires...) s'opposant aux amendements de la loi du 10 août 1981 déposés dans le cadre du débat de la Loi sur la modernisation de l'économie. Relayé sur internet, cet appel avait été approuvé par 11 800 signatures fin 2008.

Fin juin 2008, l'ABF avait par ailleurs publié le communiqué suivant : « L'Association des bibliothécaires français souhaite réaffirmer son attachement à la législation sur le prix unique du livre. Non, le livre n'est pas un produit comme les autres. Sur tout le territoire, les Français doivent pouvoir accéder à un réseau dense de bibliothèques et de librairies. Abandonner le commerce du livre aux seules lois de la concurrence conduirait dans un bref délai à la disparition des librairies indépendantes, à la réduction en nombre et en qualité de l'éventail des titres proposés exclusivement par la grande distribution et au démantèlement d'un secteur de création et de diffusion déjà fragile. Les bibliothécaires se sentent solidaires des libraires, des auteurs et des éditeurs pour défendre avec eux une législation qui a fait la preuve de son efficacité et de sa pertinence pour l'accès de tous à la culture. »

éventuellement le prix d'achat qui nous serait proposé chez un libraire. Dieu merci, je crois que ce temps est révolu. Je crois aussi que la résolution de cet aspect technique des choses importe beaucoup dans l'attachement des bibliothécaires au prix unique du livre.

Pour être synthétique et rapide, je dirais qu'apparaissent aujourd'hui deux difficultés. La première concerne l'information à faire sur la loi. Il s'agit naturellement de l'information de notre public et de nos usagers qui, s'ils sont usagers de bibliothèques sont aussi, comme bien des enquêtes l'ont montré, de forts consommateurs en librairie. Mais il s'agit également – et je peux le dire par expérience personnelle – de l'information des élus locaux dont on a parfois le sentiment qu'ils connaissent mal cette législation et l'ensemble de l'appareil législatif déployé autour du prix du livre.

Je citerai une petite anecdote qui date de quelques semaines : dans la ville de Lille, où je travaille, nous procédions à l'inauguration d'une bibliothèque scolaire. Un des adjoints de l'équipe municipale s'est tourné vers moi en me disant : « *J'espère que vous avez eu les meilleurs tarifs pour acheter les livres des enfants !* » Je lui ai évidemment expliqué les choses et rafraîchi la mémoire sur ce thème. Il est vrai que lorsque je m'entretiens avec mes collègues, je m'aperçois que ce type de situation se reproduit assez fréquemment. Je crois qu'il y a donc un important travail d'information à faire pour faire connaître et expliquer la législation actuelle et ses enjeux. C'est un travail qui se fait déjà : mes collègues me présentaient par exemple, il y a quelques jours, un certain nombre de documents produits par la région Midi-Pyrénées, qui réalise un remarquable travail de communication. C'est une belle campagne d'opinion, lancée dans l'optique d'informer un public très large. Je crois vraiment que cette question est primordiale.

La seconde difficulté est plus technique, bien que liée à la première. Les bibliothèques sont soumises aujourd'hui aux règles des marchés publics. Nous préparons et négocions des marchés d'achats de livres avec nos collectivités, avec leurs services administratifs, avec les élus qui sont présents lors des Commissions d'appels d'offres, voire qui les président et il faut reconnaître que l'existence du prix unique occasionne pour nous, à cette occasion, certaines difficultés. En effet, en raison du plafonnement des rabais, nous ne sommes plus dans un mode de concurrence basé sur le « moins disant », sur la capacité du vendeur à offrir le prix le plus bas, mais davantage dans un mode de concurrence qui touche d'abord à la qualité des services proposés et à la plus ou moins grande proximité du fournisseur. Il y a un certain nombre de villes où des contacts se sont noués avec des réseaux de libraires indépendants et de proximité, dans le respect des lois et des règlements encadrant les marchés publics. Ces conditions d'attribution des marchés ont suscité la formation de groupements de libraires locaux, permettant que l'ensemble des fournisseurs potentiels puissent être placés à égalité dans la compétition. Je suis assez heureux que le dernier marché du livre négocié à Lille ait permis d'attribuer un nombre important de lots à un groupement qui s'est constitué à cette occasion. Dans ce cadre-là, il est toujours difficile – j'en parle par expérience – d'expliquer à nos élus que nous ne nous situons pas dans une perspective strictement comptable ou économique. Je crois que c'est là quelque chose qui recoupe la première difficulté que j'évoquais, laquelle relève d'un manque d'information et appelle à un travail de sensibilisation.

Il semble que tout cela soit bien intégré par les gens qui font partie du milieu du livre, et en particulier par les bibliothécaires que je représente. Mais on se rend compte, lorsqu'on discute avec des amis, que certains s'étonnent parfois de ne pouvoir obtenir des réductions sur tel ou tel livre ou qu'ils véhiculent cette vieille idée selon laquelle le livre serait un produit cher. C'est une idée contre laquelle je m'insurge, mais qui pourtant est assez répandue dans l'opinion.

J'ajoute que les bibliothèques, du fait de leur très dense répartition sur le territoire et de leur forte fréquentation, pourraient être des propagandistes ferventes et efficaces sur les questions touchant aux politiques publiques du livre. En tout cas, l'association que je représente s'efforcera toujours de jouer ce jeu et d'être, sur ces sujets, un relais d'information le plus efficace et le plus vertueux possible.

Demeure une question sur laquelle ni moi personnellement, ni mon association n'avons d'avis tranché. Il s'agit évidemment de la question du modèle économique qui s'installe ou qui s'installera autour de la diffusion électronique de l'écrit. Nous essayons de participer à un certain nombre d'instances de travail sur ce point, que ce soit dans le cadre du Conseil du livre, ou dans d'autres structures, telles que le Centre national du livre.

Que va-t-il se passer ? À l'occasion du Conseil du livre, il a été présenté des « tablettes de lecture » de livres électroniques. Très vraisemblablement – et certaines bibliothèques le font déjà à titre expérimental – les bibliothèques seront impliquées dans ce mode de diffusion de l'écrit. Serons-nous amenés à créer, pour les livres électroniques, un équivalent de la loi relative au prix unique du livre papier ? Trouvera-t-on au moins le moyen de définir un espace public de diffusion, qui tiendra compte des logiques économiques et des logiques commerciales, tout en respectant les contraintes des différents partenaires et en définissant un espace où l'écrit et la lecture seront largement partagés ?

Dans ce domaine, la communauté des bibliothécaires a fait son chemin. Si je regarde les choses avec un peu de recul, grâce à l'âge et à l'expérience qui sont les miens, je peux dire que la période – qui fut assez longue – durant laquelle les bibliothécaires ont considéré qu'ils n'avaient pas grand chose à voir avec l'économie, et notamment avec l'économie du livre et de la connaissance, est désormais révolue. Nous sommes tous conscients aujourd'hui d'exercer notre métier dans un contexte économique donné et nous sommes tous soucieux d'apporter des positions mesurées et réalistes en la matière. Mais je tenais à poser, de manière prospective, cette question qui est aussi une question d'actualité. Il ne s'agit pas du tout d'une revendication mal présentée et gratuite. Mon interrogation porte seulement sur le fait de savoir si un modèle économique se mettra en place dans ce domaine. Voilà pour l'essentiel ce que je peux vous dire dans un premier temps.

Hervé GAYMARD

Merci beaucoup. Y a-t-il des questions ?

Benoît YVERT

Peut-être une, si vous le permettez : comment évaluez-vous l'évolution des rapports entre les bibliothèques et les librairies ? Sont-ils de plus en plus fréquents ? Je pense notamment à l'organisation de rencontres ou de conférences avec des auteurs...

Dominique AROT

En effet, ces rapports sont de plus en plus étroits et réguliers. Effectivement, on n'en parle pas immédiatement, car je crois que c'est quelque chose qui est devenu presque courant. Mon expérience quotidienne me montre que, chaque fois que nous organisons une manifestation – il y a en ce moment dans la région Nord une très grande manifestation intitulée *Citéphilo*, qui génère de nombreuses rencontres avec des philosophes et plusieurs écrivains – ou qu'une rencontre est organisée à la bibliothèque municipale, il y a automatiquement un libraire présent. Nous faisons en sorte que tous les libraires soient, chacun leur tour, sollicités, afin d'assurer une sorte d'équilibre. Il peut s'agir aussi bien de libraires indépendants que de plus grands structures lilloises. C'est donc quelque chose d'acquis, sachant, comme je le disais tout à l'heure, que les lecteurs sont souvent et heureusement des acheteurs, ravis d'emprunter des volumes mais aussi d'en acheter. Je crois que cette pratique est régulière. Aussi, très souvent des libraires se tourmentent-ils vers nous pour que nous travaillions ensemble – dans le cadre des Belles Étrangères par exemple. Cela se fait de plus en plus et je crois que c'est presque désormais un réflexe de la part des uns et des autres.

Serge EYROLLES

Je souhaiterais revenir à la question du numérique. Il y a une grande bibliothèque municipale en France qui a passé un accord avec Google pour numériser ses ouvrages. A priori, il s'agit d'ouvrages patrimoniaux. Or, comme vous le savez, nous ne sommes pas en phase avec la stratégie de protection des droits de Google, en tout cas en France et en Europe. Par ailleurs, vous savez qu'il existe une « exception bibliothèque » dans la Loi sur le droit d'auteur et les droits voisins dans la société de l'information, qui prévoit que les bibliothèques peuvent numériser les ouvrages abîmés à des fins de conservation¹. J'aimerais savoir quelle est actuellement votre position par rapport à cette numérisation qui me paraît essentielle pour conserver de manière patrimoniale nos ouvrages, et quelle sera votre stratégie pour éviter tout dérapage par rapport à cette loi, dont le décret concernant les bibliothèques n'a pas encore été publié ?

Dominique AROT

C'est un vaste sujet. Pour ce qui est de votre première question, qui a trait au patrimoine, je pense qu'il y a une urgence ardente à numériser une très large part du patrimoine écrit, du patrimoine graphique et, dans certains cas, du patrimoine photographique ancien.

Je distinguerais deux niveaux dans cette politique de numérisation. D'une part, celui des initiatives locales. Je crois que chaque bibliothèque patrimoniale d'une certaine importance connaît ses points forts, ses particularités locales et régionales, et va très vraisemblablement organiser des campagnes de numérisation qui, si elles restent modestes sur le plan quantitatif, correspondent à des besoins identitaires locaux, lesquels peuvent déboucher sur

¹ La loi n°2006-961 du 1^{er} août 2006 a posé le principe d'une exception pour « la reproduction d'une œuvre, effectuée à des fins de conservation ou destinée à préserver les conditions de sa consultation sur place par des bibliothèques accessibles au public, par des musées ou par des services d'archives, sous réserve que ceux-ci ne recherchent aucun avantage économique ou commercial » (art. L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle).

des consultations lointaines. À Lille, par exemple, nous possédons une collection importante de manuscrits médiévaux liée à une institution de premier ordre qui est le Chapitre de la Collégiale Saint-Pierre de Lille, dont nous essayons de reconstituer la bibliothèque. Cela ne nous empêche pas, lorsque nous mettons des choses de ce genre en ligne, de recevoir des messages de chercheurs américains qui travaillent sur des manuscrits médiévaux. Toutefois, je dirais qu'il y a un premier niveau de numérisation qui relève davantage de logiques culturelles, intellectuelles et locales. Elles sont souvent fortement liées à l'Université locale et aux travaux de recherche des enseignants chercheurs qui se trouvent à proximité.

Il y a ensuite un second niveau, beaucoup plus large, qui correspond à la numérisation en masse d'un certain nombre de documents, pour laquelle des dispositifs se mettent en place. La semaine dernière, je participais à une réunion d'un autre groupe de travail du Conseil du livre sous la présidence de Bruno Racine, groupe dans lequel la Bibliothèque nationale de France est fortement impliquée. Sur ce second niveau, on peut souhaiter le développement de dispositifs nationaux forts, en termes de moyens financiers, bien entendu, et de manière générale en termes d'ingénierie, de manière à avoir un certain nombre de conseils et de partages de bonnes pratiques afin de limiter notamment les numérisations en doublon. Je crois qu'il y a effectivement de la part des pouvoirs publics un besoin fort de coordination nationale.

Vous faisiez allusion, Monsieur le Président Eyrolles, au choix qui a été fait par la ville de Lyon. Cette ville a effectivement confié une partie non négligeable de sa numérisation à un grand opérateur, Google en l'occurrence. Je laisse à chaque collectivité la responsabilité de déterminer ses choix dans ce domaine. À titre personnel, je ne suis pas spécialement en phase avec ce qu'a proposé mon collègue de Lyon. S'il est dans une optique résolument pragmatique et réaliste, une incertitude me paraît demeurer quant à l'usage qui pourra être fait, dans un avenir plus ou moins proche, de ces documents numérisés. Le risque n'est pas mince qu'un jour cet opérateur décide finalement que tout ce qu'il a numérisé est sa propriété et cela posera alors un grave problème d'accessibilité pour le public.

De ce fait, cela oblige les pouvoirs publics à mettre en place des dispositifs aussi performants qu'efficaces. J'ai eu l'occasion de dire à plusieurs reprises que les mécanismes financiers qui existent pour soutenir les opérations de numérisation dans les bibliothèques ont le mérite d'exister, ne serait-ce que par le volume de crédits qu'elles permettent de mobiliser. Mais ce sont des mécanismes un peu lourds, avec des niveaux de gestion parfois complexes et des lenteurs, alors que nous sommes contraints par la dualité de la réglementation comptable et budgétaire. On se retrouve ainsi parfois avec des opérations déployées sur deux ou trois exercices comptables et nous sommes alors obligés d'avancer les crédits nécessaires sur le budget d'une ville ou d'une université, ou hypothétiquement de récupérer les subventions l'année suivante ou deux ans après.

Je pense qu'il y a une nécessité importante de mettre en place des dispositifs très lisibles, très efficaces et assez rapides. Vous savez sans doute que l'Association des bibliothécaires de France, que je préside, participe d'un groupement plus large qui est l'Interassociation des archives, des bibliothèques et des documentations (IABD) puisque, de fait, les archivistes et les documentalistes sont confrontés à des questions comparables aux nôtres. Ils font un travail très précieux, qui est un travail de veille sur ce qui se passe dans le domaine technique mais aussi juridique. Dans ce cadre-là, nous participons à ces travaux de manière à faire, le cas échéant, évoluer telle ou telle disposition réglementaire ou législative. Cela permet que les bibliothèques ne soient jamais purement et simplement oubliées par ces dispositifs. Mais je crois qu'il faut le faire de manière à la fois réaliste et pragmatique et ne pas mener une sorte de combat dialectique, qui m'est totalement étranger.

Face à des dispositifs européens et globaux, il est important de bien connaître l'état du droit en la matière et l'évolution des textes européens. Lors du prochain congrès de l'Association des bibliothécaires de France, qui se tiendra au mois de juin 2009 à Paris, nous inviterons l'Association européenne de bibliothécaires EBLIDA afin d'avoir un point d'information européen sur les législations des différents pays.

Serge EYROLLES

On parle aujourd'hui du droit de prêt pour le livre au format papier, mais il est évident qu'il y aura à l'avenir un droit de prêt numérique. Il n'y a pas de raison qu'il y ait un droit pour le support papier et que pour le même contenu numérisé il n'y en ait pas. Il est vrai qu'à l'époque où la loi sur le droit de prêt en bibliothèques a été rédigée, le numérique n'existait quasiment pas. Mais nous aurions dû anticiper. Que penseriez-vous d'un droit de prêt numérique ?

Dominique AROT

Je crois que tout ce qui pourra contribuer à la clarté des relations entre les acteurs sera une bonne chose. Il m'est difficile de vous répondre en vous disant « *Ça doit être à tel niveau et se passer de telle manière.* » Je pense que ce sont des discussions à ouvrir. Il n'y a ni tabou ni fermeture par rapport à cela. Pour parler vrai et sans langue de bois, je crois qu'il y a eu, à un moment, dans la communauté des bibliothécaires et peut-être aussi des

archivistes, un côté "altermondialiste" favorable à la circulation la plus ouverte des textes qui est honorable et pour lequel j'ai du respect. Toutes les idées peuvent s'exprimer, mais je crois qu'il faut essayer de dépasser les crispations et les surenchères qui, de fait, ne seraient pas réalistes dans ce contexte. C'est le travail des bibliothécaires d'être attentifs et de se battre éventuellement pour que, comme je le disais tout à l'heure, un espace public à définir se constitue autour de la diffusion de l'écrit. En quelque sorte, il faut essayer de capitaliser sur la qualité de la relation que nous avons pu construire autour du droit de prêt, même si au début cette relation était difficile et polémique. Il faut essayer de construire collectivement quelque chose qui réponde aux besoins du public.

Serge EYROLLES

Au risque de paraître provocant, ne croyez-vous pas qu'à la limite, avec le numérique, on n'aura bientôt plus besoin de bibliothèques ? Si un jour tout est numérisé, les gens n'auront plus besoin de se rendre dans les bibliothèques. Ils consulteront tous les documents de chez eux, *via* différents supports.

Olivier NORA

Et un jour, nous n'aurons plus besoin d'éditeurs non plus !

Hervé GAYMARD

« L'édition sans éditeurs », pour reprendre une formule célèbre !

Dominique AROT

Rassurez-vous, c'est une provocation à laquelle je suis assez habitué, puisqu'elle est quasi hebdomadaire ou quotidienne, lorsque je rencontre des journalistes ou que je discute avec tel ou tel responsable. Ce que je constate, c'est que les usages des publics des bibliothèques ont à l'évidence beaucoup évolué. Tous supports confondus, nous observons que les lecteurs empruntent globalement moins de documents, qu'il s'agisse des supports de l'écrit et à encore plus forte raison des documents musicaux. C'est un autre problème qui n'est pas étranger à celui dont nous discutons aujourd'hui. Quand on regarde les États-Unis – on observe toujours d'un œil intéressé les bibliothèques américaines, ce qui se passe aux États-Unis ayant toujours un effet d'avance ou d'anticipation sur nos propres pratiques – nous constatons que les bibliothèques américaines sont remplies de lecteurs, y compris les bibliothèques universitaires qui sont les plus équipées sur le plan numérique. Je crois qu'il existe tout un ensemble d'usages des bibliothèques, lesquelles ont à l'évidence une fonction de médiation, d'accompagnement et de formation extrêmement importante.

Une enquête récente du service des Études et de la Recherche de la *British Library* a démontré la médiocrité et la pauvreté des pratiques de recherche chez les étudiants et les jeunes chercheurs, qui se bornent le plus souvent à entrer des requêtes approximatives sur les moteurs de recherche. Je crois que les bibliothécaires présents au sein des établissements ont un rôle à jouer dans ce domaine.

Si on continue à construire des bibliothèques partout dans le monde, et en France aussi, que ce soit sur le territoire des universités ou dans l'ensemble des régions, cela signifie bien quelque chose. Par ailleurs, les bibliothèques ont développé un très fort réseau de services en ligne. Les grandes bibliothèques françaises, y compris les grandes bibliothèques municipales en régions, disposent de sites web qui ne sont pas anecdotiques, qui ne sont pas seulement des vitrines, mais qui renferment des contenus tout à fait passionnants.

Personnellement, je regarde chaque matin le courrier qui nous est adressé par les usagers, proches ou plus distants, et je suis très frappé par la densité et la qualité des demandes qui nous sont faites. Par ailleurs, j'ajouterai aussi que nous avons beaucoup parlé de « fracture numérique », alors que les bibliothèques ont joué et continuent à jouer un rôle extrêmement important dans ce domaine, en fournissant dans l'espace public des accès à internet. Mis à part les cybercafés et autres lieux du même genre, vous constaterez qu'il y a très peu d'autres intermédiaires publics facilement accessibles à l'ensemble de la population dans les villes. Les bibliothèques jouent, dans les quartiers, un rôle extrêmement important en ce domaine. Nous n'allons pas user de statistiques, qu'il faut toujours manier avec précaution, mais il y a tout de même une forte proportion de Français qui n'ont pas d'accès aux services en lignes à leur domicile, même si le nombre de personnes connectées a tendance à augmenter. Il ne s'agit pas non plus de dire que les bibliothèques sont devenues des sortes de cybercafés pour indigents ; ce ne sont pas du tout les lieux idoines pour cela.

Je me rends compte également que beaucoup de gens viennent à la bibliothèque pour l'environnement qu'on y trouve, pour le fait de pouvoir travailler dans un espace où l'on peut confronter, à proximité, une ressource numérique et une ressource papier. C'est une chose que nous essayons aussi d'apprendre aux jeunes, en leur signalant qu'il y a des ressources papier infiniment plus rapides et efficaces que toutes les requêtes qu'ils pourraient adresser sur internet. Donc, je suis dans ce domaine et comme la grande majorité de mes collègues, tout à fait

serein. Je suis attentif à tout cela, car je crois qu'il faut que nous fassions évoluer nos services. Nous avons un certain nombre de paris, d'enjeux et de défis devant nous. Mais je reste sur ces sujets extrêmement confiant. Le prochain congrès de notre association portera sur « La bibliothèque comme lieu » et nous parlerons d'immatériel et de numérique. En préparant ce congrès, y compris avec des intervenants étrangers, je me suis rendu compte de la richesse de sa thématique et de sa pertinence. Si je suis moi-même tenté de dire qu'un certain nombre de ressources sont plus facilement accessibles par le Net, et en tant que chercheur à l'université, je le mesure tous les jours, il y a encore une place très importante pour les bibliothèques, même si les services qu'elles proposent ne sont plus exactement ceux qu'elles proposaient autrefois.

Serge EYROLLES

À l'occasion d'une enquête menée récemment sur une quinzaine d'universités et de grandes écoles, on demandait aux enseignants s'ils respectaient la propriété littéraire lorsqu'ils préparaient leurs cours, ou s'il leur arrivait d'utiliser des contenus protégés. Certains ont répondu : « *C'est un emprunt. Je considère que j'emprunte pour mes besoins personnels, et je n'ai pas du tout l'impression de faire quelque chose qui n'est pas autorisée* ».

Je trouve cette réaction très intéressante, car cela veut dire qu'aujourd'hui la création de livres de savoirs est tuée par ces gens qui disent : « *Ce sont des emprunts pour mes élèves, faits pendant une période donnée, et c'est tout à fait normal* ». Or, c'est avec ce genre de pratiques qu'un jour il n'y aura plus d'éditeurs, comme le disait Olivier Nora.

Dominique AROT

Je crois en effet qu'il y a un énorme travail à faire sur les thèmes de la propriété intellectuelle et du respect du droit. Cela ne date pas d'hier : il en est de même du professeur de collège qui passe une vidéo sans respecter un certain nombre de règles, de ce qu'on a pu appeler le "photocopillage" et de ce qui peut effectivement se passer sur internet.

À titre personnel, je considère que les ressources accessibles de manière légale et juridiquement contrôlées sont abondantes sur internet et je n'ai jamais eu l'occasion de préparer un article, un cours, ou des recherches, en allant piller des documents comme n'importe quel *hacker* irresponsable. Je crois qu'il y a aussi une part de discours chez certains enseignants ou partenaires. Dans la réalité, beaucoup de choses sont accessibles, ne serait-ce que dans l'abondance des ressources universitaires, dans *Gallica 2*, ou dans d'autres réservoirs. Je pense que ce qui importe, c'est l'information qui peut être faite autour du droit. Comme je le disais tout à l'heure concernant le prix unique du livre, les bibliothèques peuvent et doivent être des lieux où la question du droit est défendue et expliquée. Dans les espaces multimédia des bibliothèques, il y a un certain nombre de sélection de signets et il existe des chartes que l'on demande aux usagers de signer. Il y a donc des règles. Et de ce point de vue, une obligation nous est faite d'être d'ardents propagandistes du respect de la propriété intellectuelle. C'est, je crois, une chose primordiale.

Hervé GAYMARD

J'ai une question à vous poser, cette fois en tant que Président de Conseil Général, donc en charge de la lecture publique dans mon département, cette compétence nous ayant été transférée au milieu des années 1980. Nous essayons d'organiser des choses au niveau local et certains départements font preuve d'une très grande créativité en la matière.

Selon vous, quelles sont les mesures qui seraient les plus efficaces pour améliorer encore cette politique de lecture publique ? Pour tout vous dire, j'ai personnellement le sentiment que la réponse n'est pas budgétaire avant tout. On pourrait en effet envisager de doubler les crédits du Conseil général alloués à la politique du livre et de la lecture car, par rapport aux routes, au social et à tout le reste, cela ne représente pas des sommes vertigineuses. Mais on a tout de même l'impression qu'il existe une sorte de "plafond de verre" qui tient plus aux pratiques culturelles qu'à l'effort financier. J'aimerais que vous apportiez un éclairage sur ces questions, à la lumière de votre expérience.

Dominique AROT

Ces questions peuvent amener des réponses très différentes. Il est vrai qu'on a parfois l'impression d'un plafond. Les deux derniers Congrès de l'association de bibliothécaires, à Nantes et à Reims, ont porté sur les publics. Ce qui a émergé de nos discussions, y compris avec nos collègues étrangers, c'est le fait que, dans bien des cas, nos publics se trouvent à distance des bibliothèques et que les bibliothèques s'emploient trop souvent à tenir ces publics à distance. J'ai l'air excessif en disant cela, mais je ne le suis pas vraiment. Je crois que nous avons beaucoup à travailler, notamment sur la manière de nous adresser aux jeunes. Les bibliothèques ont souvent des

réglementations d'inscription complexes, comportant tout un tas d'exceptions, de règlements... Je crois que nous pourrions essayer de mettre en place des procédures très simples, qui correspondraient aux pratiques des plus jeunes.

On sait aussi que le public des personnes âgées est souvent absent de ces structures, alors même qu'une place peut leur y être faite et que, par définition, ce sont des personnes qui ont du temps disponible et qui seraient prêtes à l'employer de manière créative et intelligente. Là aussi, il y a une manière d'accueillir le public et de répondre à ses besoins, à la fois en termes de procédures, mais aussi en termes de mise en avant des collections. Quelle est l'offre présentée ? N'est-elle pas trop restreinte et assujettie au "bon goût" ambiant ? Nous ne devons pas nous adresser uniquement aux lecteurs de Télérama. Je crois que cet aspect des choses existe, et nos collègues anglo-saxons sont là-dessus en avance par rapport à nous. Dans certaines bibliothèques anglaises installées dans certains quartiers de Londres, une place importante est faite au public qui les fréquentent. Les lectures correspondent au niveau social et aux origines communautaires. En la matière, je crois que les bibliothèques françaises doivent progresser.

La question des horaires d'ouverture est un sujet très difficile à faire avancer. Les bibliothèques françaises – et en particulier les bibliothèques publiques – sont ouvertes dix-neuf heures par semaine en moyenne, ce qui, compte tenu des investissements engagés par les collectivités avec l'aide de l'État demeure très insuffisant. C'est un problème important.

Pour autant, lorsque vous disiez que la question des moyens n'était pas la première en cause, il se pose, malgré tout et globalement, une question de moyens humains. Il ne s'agit pas du tout de créer des dizaines et des dizaines de postes de fonctionnaires. Nous savons très bien, de manière réaliste et pragmatique, que ce n'est pas forcément la piste à suivre, encore qu'il y ait des situations où l'on se dit que si l'on créait deux ou trois postes supplémentaires, ce ne serait peut-être pas complètement inutile. Il y a tout de même d'énormes problèmes de fonctionnement par rapport à certains équipements, puisqu'on a parfois construit des équipements très importants en perdant de vue le lien entre investissements et fonctionnement. C'est là un sujet récurrent.

Il y aurait aussi, dans certaines villes et certains quartiers, la question de l'ouverture le dimanche ou pendant une partie de la journée du dimanche, la question de l'ouverture au-delà de dix-neuf heures aménagée en direction des publics de salariés, qui ne sont pas disponibles au moment où leurs bibliothèques sont ouvertes. C'est davantage sur ces terrains que les choses peuvent avancer. Cela revient au fond à faire évoluer les mentalités – celles des bibliothécaires eux-mêmes comme celles de leurs partenaires élus – et parfois, à la frontière, à faire évoluer aussi les moyens, mais pas seulement.

En matière de construction, nous progressons aujourd'hui, Dieu merci. Les « programmistes » qui travaillent actuellement sur les projets en cours sont de plus en plus sensibilisés au fait que, si nous construisons quatre banques de prêt au lieu d'une, nous multiplions par quatre les besoins humains en termes d'ouverture.

Le discours politique des élus est pour nous essentiel, en particulier dans les grandes villes, où les bibliothèques sont parfois rangées sur le bas-côté des politiques culturelles. Très souvent, les discours politiques, sans être ni de droite ni de gauche, mettent plus l'accent sur le spectacle vivant ou les événements spectaculaires, et moins sur ce que j'appellerais « la culture au quotidien ». Je citerais volontiers une petite boutade de Jean-Claude Groshens, ancien directeur du livre et ancien Président du Conseil des bibliothèques, qui me dit souvent en riant : « *L'exception culturelle française, c'est de ne pas aider les bibliothèques* ». C'est un peu excessif et c'est sa manière de dire les choses, mais ce n'est pas complètement faux. Il y a donc peut-être quelque chose à retrouver dans le discours politique sur le thème des bibliothèques, parce que les enjeux sont essentiels en termes de formation – et de formation tout au long de la vie, la formation ne concernant pas seulement les plus jeunes – comme en termes de lien social, ainsi qu'on peut le voir dans beaucoup de zones urbaines ou rurales.

De cette réflexion pourrait émerger une loi sur les bibliothèques, ou en tout cas des dispositifs à structurer dans le cadre d'une loi. Je ne réclame pas une loi juste pour dire : « *il y a une loi sur le livre, faisons une loi sur les bibliothèques* », mais pour mettre un peu d'ordre dans les niveaux d'interventions des collectivités, dans les missions de l'État, de la région, des départements, des communes et des intercommunalités. Peut-être pourrait-on envisager des choses qui toucheraient aussi à la conservation du patrimoine ?

J'ajouterai un dernier point, qui concerne la formation, le recrutement et le statut des bibliothécaires. On sait qu'aujourd'hui des réformes structurelles importantes sont en marche au sein de la fonction publique, pour réduire le nombre de corps et de cadres d'emplois. Ce sont des logiques tout à fait intéressantes et respectables. Mais le risque existe que l'on recrute des bibliothécaires par voie de concours généralistes avec des formations post-recrutements très modestes. Lorsqu'on prend le cadre d'emploi des bibliothécaires territoriaux – dans la première échelle de la catégorie A des bibliothèques – il existe un concours généraliste avec une formation post-recrutement de cinq jours, ce qui est tout de même un peu délicat lorsqu'on a affaire à des métiers spécifiques de la fonction publique. Il y a donc un enjeu important en termes de formation.

Il faudrait également un système qui nous permettrait à la fois d'accueillir de nouveaux bibliothécaires venant d'horizons très divers, aussi bien de secteurs scientifiques, des sciences humaines ou des sciences sociales, mais qui auraient également un ensemble de compétences en matière d'action culturelle et de relation avec le public. Dans le grand mouvement des réformes actuelles, on a parfois l'impression que cet aspect des choses est perdu de vue.

Il y a donc sûrement besoin de renforcer de façon très significative la formation continue, qui constitue un axe important dans ce domaine, mais il faudrait aussi regarder du côté des formations initiales et du contenu même des concours. Comme nous l'avons dit, c'est l'évolution des pratiques d'accueil des bibliothèques et des bibliothécaires qui, à mon avis, fera bouger le curseur en termes de fréquentation. Il faut donc être très attentif à la formation et au recrutement des bibliothécaires.

Hervé GAYMARD

Très bien. Nous vous remercions pour votre contribution.

Alain GRÜND

26 novembre 2008

Président du Bureau international de l'édition française (BIEF)

Hervé GAYMARD

Je remercie le Président Gründ de nous rejoindre dans le cadre de cette mission sur le livre, un secteur qu'il connaît bien. Je ne vais donc pas me lancer dans des prolégomènes que vous connaissez parfaitement et j'irai droit au but pour vous demander tout simplement, compte tenu de l'expérience qui est la vôtre et au regard de vos responsabilités internationales, comment vous jugez aujourd'hui la loi sur le prix unique et quel regard vous portez sur l'économie du livre en général. Par ailleurs, quelles modifications éventuelles – pas forcément législatives – pourraient selon vous être apportées aujourd'hui pour renforcer la politique du livre et de la lecture en France ?

Alain GRÜND

Je vous remercie. En effet, j'ai une certaine expérience internationale. Je rappelle en toute modestie que j'ai présidé la Fédération des éditeurs européens (FEE) et l'Union internationale des éditeurs (UIE), ce qui m'a permis de nouer des contacts avec un certain nombre d'éditeurs étrangers avec lesquels je suis aujourd'hui toujours en relation au sein du Bureau international de l'édition française (BIEF) et ce qui me permet de connaître un peu ce qui se passe dans d'autres pays que la France. C'est de ce panorama des différentes situations internationales que j'aimerais vous parler.

Partons pour cela d'un fait très simple : l'année dernière, mes confrères allemands du *Börsenverein*¹ ont mené une étude comparative des prix pratiqués en Angleterre, pays sans prix fixe, et en Allemagne, pays avec prix fixe. Cette étude montre qu'il y a un écart de 27 % entre le prix réellement payé par le consommateur en Angleterre et en Allemagne. C'est-à-dire que les livres sont en moyenne, toutes catégories confondues, 27 % moins chers en Allemagne qu'ils ne le sont en Angleterre. Ce simple fait suffit déjà à montrer qu'il y a nécessité d'encadrer le prix des livres. Si on considère le fait qu'en Angleterre, les cinquante *best-sellers* les plus vendus le sont avec un rabais moyen de 37 % – chiffre considérable –, cela signifie que l'écart de prix sur les autres titres va au-delà de l'écart moyen de 27 %.

En France, les prix sont également modérés et ce pour les mêmes raisons qu'en Allemagne. On peut alors évidemment se demander ce qui explique de telles différences de prix. La raison est simple : le système de prix fixe est à l'opposé de toute notion de distribution sélective et permet donc de mettre en vente les livres partout, en même temps et au même prix.

J'ai été éditeur pendant quarante-cinq ans et j'ai été parmi les premiers à vendre des livres en grandes surfaces, dès 1971 chez Auchan. J'ai connu à cette époque les ravages que provoquaient les *discounts* pratiqués chez Auchan sur mes confrères tenant des librairies de centre-ville. À Lille, les libraires indépendants ne voulaient plus prendre mes livres parce qu'ils étaient vendus en grandes surfaces. Or, sur la vente de mes ouvrages, Auchan réalisait évidemment un chiffre d'affaires inférieur à celui que l'ensemble combiné des réseaux de libraires indépendants me permettait d'atteindre. Le prix fixe offre, je le répète, aujourd'hui la possibilité de vendre le même livre partout, en même temps, au même prix. Or, comme on le sait, l'achat de livres répond à un achat d'impulsion : le consommateur, rassuré de savoir qu'il trouvera le livre qu'il souhaite acheter partout au même prix, l'achètera tout simplement là où il se trouvera. D'autre part, le fait de mettre le livre en place dans la quasi majorité des points de vente multiplie les points de contacts et par conséquent les chances de ventes. Du coup, on vend plus, par le biais de différents canaux.

Le fait de mettre en vente le livre dans l'ensemble des points de vente remplit par ailleurs une mission sociale et culturelle, permettant de rendre le livre et la culture accessibles à tous et non simplement à quelques *happy fews*. On peut donc trouver le même livre, au même prix, aussi bien dans des magasins très spécialisés, ouatés et feutrés, fréquentés seulement par une clientèle d'érudits, que dans les grandes surfaces ou par

¹ Le *Börsenverein des Deutschen Buchhandels* est un groupement de professionnels du livre représentant les intérêts des éditeurs et libraires allemands, soit un équivalent du Syndicat national de l'édition et du Syndicat de la librairie française réunis.

correspondance. Ceci est extrêmement important, car si le livre n'était pas vendu partout au même prix, l'éditeur serait pris en tenaille entre les détaillants qui pratiquent le *discount* et ceux qui ne le font pas. Or, dans ce cas, les détaillants qui ne feraient pas de rabais se feraient traiter de voleurs par des consommateurs qui, naturellement, ne comprendraient pas qu'il y ait une différence de prix de 27 % entre deux librairies. Dans ce cas, l'éditeur serait amené à choisir de diffuser son livre *via* un unique canal de vente, ce qui serait absurde.

C'est très exactement ce que disent aussi nos confrères espagnols, que nous avons rencontrés à la Foire de Francfort. Un des plus grands éditeurs espagnols, qui dispose d'une force de distribution importante et qui est parvenu à trouver un équilibre entre les différents canaux, m'a dit : « *Moi, j'aime tous les canaux de distribution et je veux que règne un équilibre entre ces différents canaux. Le prix fixe me sert donc à cela* ».

Richard Charkin, qui était le patron de Macmillan puis d'Oxford University Press et est aujourd'hui celui des éditions Bloomsbury qui publie *Harry Potter*, a dit très clairement que le désordre créé en Angleterre par l'absence de prix fixe est quelque chose d'épouvantable. Cette remarque est intéressante, puisque théoriquement tout le monde s'arrache *Harry Potter*. Elle l'est d'autant plus que Richard Charkin était, il y a deux ans, un des adversaires du prix fixe les plus déterminés et qu'il est devenu aujourd'hui un de ses partisans les plus affirmés.

L'Allemagne, l'Espagne et l'Angleterre : trois situations différentes. Le cas de l'Allemagne, qui vend ses livres 27 % moins chers qu'en Angleterre a de quoi laisser pensif. Car l'Allemagne et l'Angleterre ont un marché qui n'est pas terriblement différent : nous sommes en Europe, pas en Birmanie, ni au Japon – encore que le Japon est un exemple intéressant, puisqu'il vend lui aussi ses livres à prix fixe. Il est intéressant de voir que dans trois pays européens, pour des raisons finalement identiques – d'équilibre entre les canaux, de vente au meilleur prix, et d'augmentation de la vente de livres – nous nous trouvons en face de partisans déclarés du prix fixe.

À ce stade, je voudrais rappeler qu'une loi n'est pas faite pour faire plaisir aux professionnels quels qu'ils soient, mais que la loi et la réglementation sont faites pour servir le consommateur et le public. Si, comme on le voit, ce système de réglementation des prix aboutit à ce que les livres soient moins chers pour les lecteurs et disponibles dans un plus grand nombre de points de vente pour toute la population d'un pays, c'est que c'est un bon système. Et notre métier est incontestablement facilité par le fait que partout, quel que soit le canal de vente, on pratique le même prix, en même temps. Tout l'intérêt du dispositif français, c'est que n'y figure pas seulement cette réglementation du prix fixe, mais qu'y figure aussi tout un ensemble de mesures sur les conditions de vente consenties par les éditeurs aux libraires, qui font que le libraire qualifié, compétent – et qui de ce fait a des charges plus lourdes que quelqu'un qui se contenterait de vendre quelques *best-sellers* – bénéficie obligatoirement de la part des éditeurs de conditions plus favorables. Quand je dis qu'il bénéficie « obligatoirement » de conditions plus favorables, je pense principalement aux accords Cahart, et je voudrais donc rappeler ici ce que j'avais dit au mois de juillet à l'Assemblée nationale. L'article 37 de la loi Royer a interdit, quel que soit le secteur d'activité, la discrimination non justifiée et imposé à tout producteur de communiquer ses conditions de vente à tout revendeur qui en ferait la demande. La loi relative au prix du livre est allée plus loin en imposant aux fournisseurs la prise en compte de critères qualitatifs¹. Ceci permet aujourd'hui à n'importe quel éditeur de résister à des pressions injustifiées, dans la mesure où lorsqu'il a élaboré ses conditions de vente, celles-ci l'ont été en fonction de l'équilibre que l'éditeur souhaitait donner aux différents réseaux, et ce en toute équité. Nous n'avons pas davantage le droit de privilégier les grandes surfaces ou les libraires à l'excès. Nous avons besoin de respecter un équilibre raisonnable. Les discriminations ne sont pas interdites, mais elles doivent être justifiées. Ce système permet donc de garantir le fonctionnement de l'ensemble des circuits de distribution.

Il y d'autres domaines concernant les conditions de vente où on peut aider les libraires, et beaucoup d'actions sont entreprises en la matière. Je voudrais rappeler tout de même – en prêchant pour ma paroisse, en tant que directeur par intérim du Cercle de la librairie² – que la base de données Electre constitue un outil qualitatif considérable pour les libraires, lorsqu'ils le mettent à la disposition de leurs clients. En effet, le fait de pouvoir dire à un client quels sont les livres qui sont disponibles et ceux qui ne le sont pas, de pouvoir lui indiquer de quelle manière il peut se les procurer – la loi du 10 août 1981 imposant au détaillant de fournir à l'unité les livres commandés s'ils sont disponibles³ – constitue à l'évidence un atout et apporte une compétitivité supplémentaire.

1 La loi d'orientation du commerce et de l'artisanat du 27 décembre 1973 (n°73-1193, dite loi Royer) vise à protéger le commerce de proximité par le maintien d'une concurrence équitable avec les grandes surfaces. La loi du 10 août 1981 relative au prix du livre impose aux fournisseurs de livres de pratiquer, à l'égard des détaillants, des barèmes de prix tenant compte de « la qualité des services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre » (art. 2), et non pas uniquement de la quantité de livres commandée.

2 Le Cercle de la librairie est un organisme interprofessionnel dont la filiale commerciale Electre gère la base bibliographique du même nom et publie, notamment, le magazine professionnel *Livres Hebdo*.

3 L'article 1 de la loi relative au prix du livre stipule que « tout détaillant doit offrir le service gratuit de commande à l'unité ».

Voilà comment je vois le problème, à la lumière d'une certaine expérience de quarante-cinq ans de métier et de ma connaissance de ce qui se passe dans les pays étrangers.

Hervé GAYMARD

Le Bureau international de l'édition française (BIEF) réalise actuellement une importante étude à l'échelle internationale, *via* les postes culturels dans nos ambassades, sur la question du prix du livre. Nous pourrions ainsi annexer à notre rapport un état des lieux exhaustif et très détaillé de la situation dans tous les pays du monde, ce qui à ma connaissance n'a jamais été fait.

En attendant de pouvoir nous appuyer sur cette étude et au vu des différents entretiens que nous avons eus, il me semble que trois typologies de pays se distinguaient jusqu'à présent : les pays non réglementés, comme l'est désormais la Grande-Bretagne, les pays disposant d'une loi, comme la France et, enfin, les pays ayant simplement conclu des accords interprofessionnels.

Vous me direz si je me trompe, mais il me semble qu'au cours de ces dernières années, les accords interprofessionnels qui pouvaient avoir été conclus dans différents pays ont eu tendance à disparaître, soit au profit d'une loi qui s'y substitue, soit pour laisser place à un système dérégulé.

Comment interprétez-vous cette évolution ? Est-elle due selon vous à la fragilité des accords interprofessionnels comparés à la loi ?

Alain GRÜND

Il y a deux éléments. L'élément principal, en Europe, est l'attitude de la Commission qui sanctionne ce qu'elle estime être des ententes illicites. Les Allemands avaient un accord professionnel, qui historiquement était le plus ancien. Le marché du livre allemand fonctionnait très bien sous le régime de cet accord. Seulement, la Commission européenne a contesté le principe même des accords interprofessionnels, ce qui a contraint nos confrères à solliciter et à obtenir de leur gouvernement une loi qui, elle, n'était plus contestable en raison du principe de subsidiarité. C'est ainsi qu'ils sont passés de l'accord à la loi. Cette mutation est typique des pays européens. L'Allemagne et l'Autriche ont basculé rapidement vers une loi, avec l'aide de leurs gouvernements respectifs, avant que la Commission de Bruxelles ne vienne s'en mêler.

Dans certains pays, d'autres facteurs ont joué. En France, la question du choix entre une loi ou un accord interprofessionnel s'est posée dans les années 1970, avant que ne soit votée la loi Lang, lorsque nous réfléchissions au meilleur système de prix fixe. Or, compte tenu de la structure de cette profession qui, comparée à d'autres pays, est très éparpillée et peu concentrée dans les pays latins, l'accord interprofessionnel avait toutes les chances de ne pas être respecté. Tout simplement parce qu'il se peut qu'un éditeur cède, à un moment donné, au « chant des sirènes », c'est-à-dire à celui d'un détaillant qui lui dirait qu'il veut acheter une quantité invraisemblable de livres de manière à casser les prix et à vendre davantage. Certains savent résister à cela, d'autres ne savent pas. Nous avons bien un protocole définissant les conditions de vente, mais nous sommes un métier dans lequel la marge brute requise par le détaillant est au minimum de 30 %, ce qui, en l'absence de loi ou d'accord établissant un prix unique, laisserait la possibilité à n'importe quelle grande surface ou *discounter* de vendre les livres à prix coûtant, avec 30 ou 40 % de rabais, pour en faire un produit d'appel. Le problème est typique des pays latins et je pense qu'il aurait été identique en France si nous n'avions pas eu de loi : il y aurait toujours eu des gens qui n'auraient pas su se tenir. Évidemment, en Allemagne, les choses sont différentes, plus « carrées », ce qui a dû jouer dans leur mode de fonctionnement. Regardez l'histoire de l'Angleterre : c'est exactement de cette manière que le *Net Book Agreement*¹ s'est écroulé, un beau mois d'octobre, parce que deux ou trois directeurs des ventes, anxieux à l'idée de présenter leurs résultats en fin d'année, ont décidé de tout lâcher et de sortir de l'accord.

L'exemple de l'Angleterre est intéressant, car il permet de constater que l'abandon d'un accord interprofessionnel est quasi irréversible. En effet, les Anglais n'arrivent pas aujourd'hui à revenir à un système que tous regrettent pourtant. Il est maintenant trop tard et jamais le Parlement britannique ne prendra position sur le sujet, car ce n'est pas dans ses habitudes. En outre, le fait de revenir à un accord interprofessionnel irait désormais à l'encontre de la réglementation européenne actuelle.

À l'issue de longs débats que j'ai pu avoir avec différents conseillers européens à Bruxelles, à propos des prix fixes, j'en suis arrivé à la conclusion qu'il ne nous sera jamais possible de les convaincre que nous avons raison sur cette question, car – et c'est assez curieux – cela finit par s'apparenter à une guerre de religions.

¹ Le *Net Book Agreement* (NBA) était un accord signé en 1900 par les éditeurs et les libraires britanniques, qui fixait le prix de vente public des livres en Angleterre. Cet accord fut abandonné en 1995 à la suite de la sortie de quelques groupes d'édition et sous la pression d'une grande chaîne de librairies. Il fut formellement déclaré illégal en 1997 par la *Restrictive Practices Court* qui l'estimait contraire aux intérêts des consommateurs.

Hervé GAYMARD

C'est vrai aussi dans d'autres domaines.

Alain GRÜND

Nous leur présentons des faits indiscutables. Les choses sont claires et nettes. Cependant, on nous répond des choses très poétiques, comme : « *La liberté ne se divise pas.* » Et les apôtres de la concurrence nous disent : « *Vous tuez la concurrence* »...

Cela n'est pas vrai, avant tout parce qu'entre éditeurs, nous sommes – ô combien ! – concurrents les uns des autres. Demandez à nos confrères s'ils ne se battent pas sur les prix de leurs livres. S'ils ne se battaient pas, vous n'auriez pas autant d'ouvrages à 9,95 euros, à 14,90 euros ou à 39,50 euros ! C'est bien la preuve que les éditeurs sont conscients de l'importance du prix et que leur intérêt est qu'il soit aussi bas que possible. C'est d'ailleurs tout l'intérêt de la vente multi-canaux : comme on vend davantage, les prix de revient baissent et on vend par conséquent moins cher. C'est la raison pour laquelle l'Allemagne est moins chère que l'Angleterre. En Europe, on ne peut que passer par la loi. Il faut donc soutenir nos confrères étrangers pour qu'ils adoptent à leur tour le prix fixe.

Regardez ce qui se passe au Mexique, où une loi sur le prix fixe vient d'être promulguée. L'adaptation est un peu lente, mais c'est normal, car il faut que les gens s'y habituent. Le Mexique est proche des États-Unis. Or, les États-Unis sont le contre-exemple par excellence, sans doute parce qu'aux États-Unis, il n'y avait pas de réseaux préexistants de librairies. Il n'y avait rien à tuer puisque rien n'existait. Dans la ville de deux millions d'habitants qu'est Philadelphie, il y a quarante ans, lorsque j'y faisais mes études, il n'y avait pas un seul libraire. Il y avait un rayon livre dans la grande surface locale, un bouquiniste dans un autre quartier de la ville et le *College book store* relié à l'Université. Deux millions d'habitants et pas de librairie ! On ne peut vraiment pas comparer la situation des États-Unis à celle de la France. De plus, la taille de ce pays et les distances importantes qui peuvent exister entre les villes et les habitations rendent tout à fait légitime le fait que la vente par correspondance y occupe une place importante. Aux États-Unis, ça a toujours été le cas. De même que l'existence de grandes chaînes de magasins – qui d'ailleurs font régulièrement faillite – est normale elle aussi.

Hervé GAYMARD

Les grandes chaînes font régulièrement faillite ?

Alain GRÜND

Mais oui, car les guerres des prix se terminent toujours très mal. Lorsque j'étais étudiant, on parlait comme d'un cas d'école de la guerre des prix qui existait entre *Macy's* et *Gimbel* à New York et qui s'était achevée par le licenciement des directeurs des deux magasins. Je crois que c'est extrêmement simple : dans un métier qui est difficile, où la responsabilité des stocks et la qualification du personnel représentent des charges importantes, il faut un certain calme pour atteindre ses objectifs. Et c'est ce calme qui permet le dynamisme. En France, nous avons la chance d'avoir un formidable réseau de libraires qui peut parfaitement coexister avec d'autres réseaux qui ont leur place. Dans les années 1970, nous avons envisagé un temps de nous livrer à la distribution sélective, comme le font certains marchands de parfums. En effet, la loi française autorisait à l'époque la distribution sélective lorsque la technicité du produit imposait aux revendeurs l'entretien d'un coûteux service après-vente. Mais cela ne tenait pas la route, car, certes, le métier de libraire nécessite une réelle technicité pour pouvoir fournir le service qui est proposé, mais ce dont ont besoin les clients des libraires ce n'est pas d'un service après-vente, mais d'un service "avant-vente", ce qui est différent. Cela était même contraire à nos principes, dans la mesure où notre objectif est de mettre les livres partout, à la disposition de tous les consommateurs, au même prix, avec un réseau de librairies formidablement maillé.

Serge EYROLLES

Existe-t-il, selon vous, une relation entre le pilon et le prix unique ?

Alain GRÜND

Absolument aucune. Cela n'a strictement rien à voir. Le pilon résulte de l'excédent de tirage par rapport aux ventes, quel que soit le niveau des ventes, même s'il est important – le grand drame étant de se tromper sur le niveau des ventes à venir. C'est comme cela que se constituent des quantités excédentaires de livres.

Mais je rappelle qu'avant le pilon, il y a le solde qui est parfaitement possible et parfaitement pratiqué aujourd'hui, après un arrêt de commercialisation de l'ouvrage. La plupart des contrats d'auteurs imposent un

minimum de trois ans avant de pouvoir solder, ce qui est compliqué, sans parler du dégât commercial que cela implique. Donc, les éditeurs hésitent avant de solder, mais il le font, indépendamment du contenu du livre, toutes les fois où il y a un aspect physique et un aspect « produit » important. Pour illustrer la chose, un livre de littérature pour enfant se solde plus facilement qu'un livre de littérature générale, dans lequel il n'y a, si j'ose dire, "que" du texte et dans lequel la valeur matérielle du produit ne saute pas aux yeux du consommateur. Encore que certains soldeurs, du moins à Paris, sont d'excellents libraires. Ils font du commerce et en principe de bons choix. Dans des délais raisonnables, et après un circuit normal et connu, les choses se passent ainsi. Mais pour répondre à votre question, il y avait autant de pilon en l'absence de prix fixe qu'il n'y en a depuis le 10 août 1981, car cela n'a strictement rien à voir.

Ce qui a à voir avec le pilon en revanche, c'est la non adéquation entre les prévisions de ventes et les ventes réelles. Un élément qu'il ne faut jamais oublier – et qui constitue une des justifications du prix fixe –, c'est que l'éditeur est commercialement propriétaire de son livre. Le libraire ayant le droit de retourner les invendus, la propriété économique du produit reste celle de l'éditeur et on voit mal dans ces conditions – et c'est là encore un argument en faveur du prix fixe – comment il n'aurait pas la maîtrise de son prix, puisqu'en l'occurrence il s'agit presque de vente directe, dans la mesure où il récupère tout ce qui ne s'est pas vendu.

Pour ce qui est du pilon, que beaucoup considèrent comme un scandale, je voudrais rappeler qu'on ne s'y résout qu'en dernier ressort, car il s'agit tout de même d'une perte colossale. D'ailleurs, je ne suis pas sûr que le pourcentage d'ouvrages pilonnés soit si important que cela. Je vais dire une horreur, mais dans d'autres industries, il y a également des déchets et la part de ces déchets industriels est probablement bien supérieure à la part de "déchets" que représente le pilon. Il faut aussi avoir le courage de le dire. Car, au fond, le pilon c'est du recyclage : les ouvrages pilonnés sont transformés en pâte à papier avec laquelle on fabrique de nouveaux livres. Il ne s'agit donc pas d'une destruction pure et simple.

Pour autant, je comprends très bien le fait que voir des ouvrages pilonnés puisse faire très mal au cœur, car on se dit que c'est de la pensée qu'on détruit. Or, d'une part, on ne détruit qu'une toute petite partie de la pensée, celle qui n'a pas trouvé preneur au terme de longs efforts de commercialisation et on ne s'y résout qu'à regret. D'autre part, la partie qui a été réellement vendue demeure. Encore une fois, le pilon résulte du fait d'un trop grand tirage par rapport aux ventes.

Olivier NORA

Il y a d'abord une phase de pilon partiel et le pilon total est tout de même très exceptionnel !

Alain GRÜND

Absolument. L'éditeur a besoin d'archives et il en garde. Ce qui serait intéressant – et cela n'a rien à voir non plus avec le prix fixe – ce serait de trouver des procédés qui permettraient de cerner davantage les ventes réelles.

À ce titre, nous sommes en train d'étudier très sérieusement, au Cercle de la Librairie, le recours à ce que les anglais appellent le *booktracking*, qui est une technique de traçabilité des ventes proposée par le cabinet Nielsen et qui a cours en Angleterre. Elle permet de connaître avec précision les ventes des différents points de distribution de livres, directement aux sorties de caisses. Un tel système nous permettrait d'avoir une approche plus fine de ce qui se vend réellement, ce qui au moins nous évitera ce phénomène fâcheux, qui nous arrive à tous et qui est la réimpression de trop. Car le problème n'est pas tant le tirage initial, dont le chiffre est en général fixé après consultation des libraires. Or, il peut arriver – et cela m'est arrivé comme à la plupart de mes confrères – qu'ayant pris la décision de réimprimer un ouvrage dont on a pu penser que tout à coup les ventes décollaient, on reçoive la réimpression de l'imprimeur en même temps que les premiers retours des libraires. Et c'est de là que découlent les grosses catastrophes. Sinon, les uns et les autres sont suffisamment responsables pour bien calibrer leurs mises en vente de manière à éviter les excès de stocks.

Olivier NORA

Il semblerait que le risque des trop forts tirages advienne moins facilement dans des marchés régulés que dans des marchés dérégulés, où prévaut le « tout marketing ».

Alain GRÜND

Vous avez raison. Les sur-tirages se produisent généralement lorsqu'un éditeur veut faire un « coup ». Ce phénomène est typique des pratiques des grandes surfaces, où on va vouloir mettre le livre en tête de gondole dans toute la France, sur le mode du « *vous allez voir ce que vous allez voir* », et c'est là que ça se corse. Vous avez parfaitement raison.

Olivier NORA

Donc, si corrélation il y a, c'est une corrélation inverse.

Alain GRÜND

C'est exact. Mais elle est limitée, en France en tout cas, car les gens sont raisonnables. Cela arrive en revanche plus souvent aux États-Unis ou en Angleterre, qui sont typiquement des endroits où peuvent se produire ce genre de dérives.

Hervé GAYMARD

Très bien. S'il n'y a pas d'autres observations, il ne nous reste qu'à vous remercier infiniment pour votre contribution, monsieur Gründ.

Xavier GARAMBOIS
Directeur général d'Amazon France

26 novembre 2008

Martin GÖRNER
P-DG de Mobipocket France

Hervé GAYMARD

Nous allons maintenant entendre Monsieur Garambois, qui est membre de cette Commission, mais que nous avons souhaité auditionner en tant que directeur général d'Amazon France.

Xavier GARAMBOIS

Je voulais tout d'abord vous présenter Martin Görner, qui dirige la société Mobipocket en France. Mobipocket est une filiale d'Amazon qui travaille dans le domaine du numérique. Comme nous savons que c'est un des axes de la discussion d'aujourd'hui, nous avons apporté un *Kindle* que nous vous ferons passer à la demande, pour ceux qui n'en auraient pas encore vu et Martin pourra vous détailler les éléments techniques du *Kindle*.

Serge EYROLLES

C'est le modèle le plus cher ?

Xavier GARAMBOIS

C'est le seul modèle qui existe aujourd'hui.

Serge EYROLLES

Je croyais qu'il y avait deux modèles de *Kindle*.

Xavier GARAMBOIS

Non.

Serge EYROLLES

Il n'y en a pas un à 400 euros et un à 700 euros ?

Xavier GARAMBOIS

Celui-là est vendu 349 dollars et c'est le seul modèle de *Kindle* disponible aujourd'hui. Nous allons vous le faire passer et tout en vous laissant le découvrir, nous répondrons à vos questions concernant nos activités dans le domaine du numérique.

Avant cela, nous souhaiterions revenir sur les aspects de la loi sur le prix fixe et vous faire connaître notre opinion en la matière. D'abord, il faut savoir que le groupe Amazon est présent aux États-Unis, en Allemagne, en France, au Japon et en Chine, donc aussi bien sur des marchés de prix fixe que sur des marchés dérégulés, et que nous sommes parvenus à nous développer sur les uns comme sur les autres. Par conséquent, nous considérons qu'il y a d'autres aspects que la seule problématique du prix qui permettent ce développement. Ce sont les possibilités qu'internet nous apporte : l'exhaustivité de notre offre – nous ne sommes pas limités par le taille des rayonnages – la couverture géographique, également exhaustive, et notre qualité de services.

Pour revenir au marché français et aux marchés de prix fixe en général, nous sommes conscients que le maintien de la capillarité du réseau de diffusion et de son maillage dense est un grand atout pour un pays comme la France. Ce réseau fait partie intégrante du paysage. Nous reconnaissons aussi, en termes de fixation des prix,

l'immense responsabilité dont les éditeurs ont fait preuve vis-à-vis de la loi de 1981 : nous aurions pu connaître des débordements sur les prix, mais cela n'a pas été le cas.

Une fois qu'on a dit cela, nous pensons que les descriptions qui sont faites sur les marchés dérégulés ne correspondent pas toujours, dans les faits, à l'Apocalypse annoncée. J'ai rassemblé un certain nombre de données sur le marché britannique, par exemple. Ces données peuvent être remises en question, mais elles tendent à montrer que le marché de l'édition et du livre ne va pas aussi mal qu'on le dit en Grande-Bretagne, et comme, à mon sens, cela n'a pas beaucoup été dit jusqu'à présent, je me permets de développer ce point. Le panéliste Nielsen Bookscan, qui est considéré comme le plus fiable en Angleterre, où il effectue des relevés de prix depuis 2001, a observé une baisse moyenne des prix de l'ordre de 7 % entre 2001 et 2007, alors que le climat global des prix est plutôt à la hausse : le marché de la distribution britannique a en effet été un marché très inflationniste sur cette période.

Serge EYROLLES

Personnellement, lorsqu'on parle de pourcentages, j'aime bien savoir d'où on part. Cette baisse de 7 %, par rapport à quoi l'observe-t-on ? Quel est le référent ? Le compare-t-on au prix d'un même livre en Angleterre, en Allemagne ou en France ? Si vous prenez *Harry Potter*, effectivement, il sera moins cher en Angleterre, puisque les *discounters* le vendent avec 40 % de remise. Or, ce genre de pratiques fait perdre de l'argent à tout le monde. Et sur quel prix de départ s'appliquent ces 40 % ? Tous les livres ne sont pas vendus au même prix dans tous les pays lors de leur sortie.

Xavier GARAMBOIS

Je parle de l'évolution du prix moyen des livres en Angleterre, sans autre comparaison extérieure. C'est une moyenne calculée à partir de tous les prix de vente de livres, divisés par le nombre d'unités vendues.

Ma réflexion cherche à dénoncer deux idées reçues. La première consiste à dire qu'il y a eu des hausses de prix énormes en Angleterre, ce qui selon moi n'est pas vrai. La seconde tend à imposer l'idée selon laquelle ce serait le phénomène de « best-sellerisation » qui expliquerait la baisse de prix observée, dans la mesure où les *best-sellers*, ouvrages à gros tirages profitant de *discounts* importants, feraient baisser la moyenne des prix. Or, en regardant les données de Nielsen Bookscan, on voit que les livres scientifiques et médicaux, durant la période de 2001 à 2007, ont connu une baisse de prix de 43 % en moyenne, et que les livres académiques et professionnels ont enregistré une baisse de 15 %. Ce qui veut bien dire qu'il y a, en Angleterre, un phénomène lié à la distribution des livres qui tire tous les prix à la baisse.

Bruno CAILLET

Lorsqu'on étudie des séries statistiques sur les prix de vente, il ne faut pas oublier qu'il s'agit de moyennes. Or, les évolutions sont différentes selon les formats de livres. Entre le marché du livre de poche et celui du livre grand format, il existe un effet de baisse de prix quasi automatique. Il serait donc intéressant de connaître le détail de votre analyse par type de livres. Sinon, il est impossible de dire s'il y a oui ou non baisse des prix.

Xavier GARAMBOIS

Je suis tout à fait d'accord avec vous. Il est vrai que les formats rendent les comparaisons très difficiles, et notamment les comparaisons de pays à pays. Il y a plus de formats différents en Angleterre et aux États-Unis qu'en France, où le marché se résume globalement au broché et au poche. De ce fait, les comparaisons sont des exercices périlleux. Mais les données de Nielsen sont disponibles. On peut les consulter et constater des baisses de prix sur chacun des formats, qu'il s'agisse du *paperback* ou du *hardcover*. De manière générale, le marché du livre anglais – sur le modèle du marché de la distribution en général, qui est astreint à une compétition reposant principalement sur les prix – tire les prix vers le bas. Par ailleurs, les études menées par Nielsen, comme celles réalisées par Research and Market concluent à un dynamisme du marché du livre en Grande-Bretagne. Le marché de la vente de livres a augmenté, en valeur, de 5 % par an durant ces sept dernières années. C'est un marché qui représente 3,4 milliards de Livres Sterling sur le plan national, c'est-à-dire, à considérer que le cours de la Livres Sterling est actuellement très mouvant, un marché d'environ 5 milliards d'euros, sachant que s'y ajoutent également les exportations. Ce chiffre est à rapporter au nombre d'habitants qui est peu élevé en Grande-Bretagne¹. Mais le chiffre à retenir, c'est celui de l'augmentation des ventes qui est de 5 % par an en moyenne.

¹ La population de la Grande-Bretagne s'élevait à 60,9 millions d'habitants en 2008.

Geoffroy PELLETIER

Ce chiffre d'affaires national, de 3,4 milliards de Livres Sterling, est-il calculé à partir du prix public des livres vendus ?

Xavier GARAMBOIS

Il est calculé à partir du prix de vente en sortie de caisses.

Geoffroy PELLETIER

On parle donc bien du prix de vente réel, celui auquel le détaillant vend les livres et non du prix de cession auquel l'éditeur vend les livres aux détaillants ?

Xavier GARAMBOIS

Oui.

Geoffroy PELLETIER

Ce chiffre est donc comparable aux 5 milliards d'euros du marché français.

Serges EYROLLES

C'est exactement la même chose !

Xavier GARAMBOIS

Par ailleurs, les Anglais connaissent une production éditoriale en augmentation : 115 000 titres produits en 2007, pour 95 000 titres en 1994. On observe le même phénomène en France. En outre, Nielsen Bookscan révèle que le nombre de maisons d'édition est en augmentation en Angleterre : entre 2001 et 2007, leur nombre est passé de 2 200 à 3 200, soit une augmentation de près de 40 %. Les aspects du marché et de la production éditoriale prouvent donc que la situation évolue positivement en Angleterre.

Quant au marché de la distribution, voici les quelques points que j'ai pu rassembler : un article récent de *Publishing News* – la revue spécialisée du monde de l'édition en Angleterre – fait référence à un rapport de *Bookmarketing Limited* qui annonce que la librairie traditionnelle indépendante a vu ses ventes augmenter de 10 % entre 2003 et 2006, en Angleterre. Dans le même temps, les grandes chaînes et les clubs ont terriblement souffert, il y a eu une forte concentration des chaînes, alors que les ventes en supermarchés et par le biais d'internet ont largement progressé durant cette période. Le marché du livre anglais s'est donc considérablement rétréci au niveau de la distribution – sur le plan du maillage territorial c'est évident –, mais il a aussi laissé certains acteurs se développer.

Henri CAUSSE

Est-ce que *Publishing News* indique le nombre de librairies indépendantes qui ont fermé durant cette période ?

Xavier GARAMBOIS

Je suis sûr qu'il le donne, mais je ne l'ai pas. Je pourrai vous le faire passer.

Enfin, et on en a parlé il y a quelques minutes, j'ai également des informations émanant de Nielsen relatives aux taux de retour. Pour l'année 2007, Nielsen cite un taux de retour domestique – c'est-à-dire excluant l'export – de 15,7 % en Angleterre. Je ne connais pas le chiffre français dans ce domaine...

Serge EYROLLES

Il est de 21 %.

Xavier GARAMBOIS

Il y a donc 6 points d'écart.

Par ailleurs, je n'ai pas de données panélistes à vous communiquer concernant les États-Unis, mais si j'en crois mes confrères américains, les taux de retour se situent entre 12 % et 18 % selon les catégories de livres. Les taux de retour aux États-Unis sont donc à peu près du même ordre de grandeur que ceux de la Grande-Bretagne. Je tenais à dire tout cela, parce qu'on a beaucoup parlé de la Grande-Bretagne comme d'un exemple à ne surtout pas suivre. Il n'en reste pas moins que leur marché se développe en s'adaptant à son environnement.

Henri CAUSSE

Ce n'est pas tout à fait ce que les éditeurs anglais nous disent lorsqu'on les rencontre. Et c'est bien là le danger des statistiques. Elles sont très intéressantes et sûrement parfaitement vraies, mais je voudrais revenir sur les taux de retour. Le retour, c'est aussi le risque que prend l'éditeur de publier des livres qui n'ont pas leur public. Il est facile de faire baisser les taux de retour. Il suffit de publier ce que les gens veulent ! Lorsque nous parlons avec les éditeurs anglais de ce travail que nous faisons, qui consiste à créer des livres pour lesquels il n'existe pas forcément *a priori* un public prédestiné, des livres qui ne répondent pas nécessairement à une demande immédiate – ce qui est tout de même la règle de l'art de notre métier –, ils nous disent : « *Je vous envie !* ».

Xavier GARAMBOIS

J'accepte l'argument, mais je pense néanmoins que cela montre qu'en Angleterre, il existe une production importante, plus encore qu'elle ne l'est en France, puisqu'on parle de 115 000 livres. Je ne me permettrais pas d'émettre d'opinion qualitative à ce sujet, mais il y a quand même un travail, une création éditoriale massive en Angleterre.

Serge EYROLLES

Il faut manier les chiffres avec prudence, et sur ce point, je suis de l'avis d'Henri Causse. Prenons un exemple : celui du nombre d'éditeurs. Savez-vous combien il y a d'éditeurs en France – je parle d'éditeurs recensés, qui sont habilités à déposer leurs livres à la Bibliothèque nationale de France, avec un ISBN – ? Il y en a 8 000. C'est énorme ! Mais, parmi ces 8 000 éditeurs, certains ne possèdent qu'un seul titre dans leur catalogue. Tout dépend donc, vous le voyez, de ce que l'on entend par « éditeur ». Ne le prenez pas comme une critique, mais je crois qu'il faut manier les chiffres avec prudence et comparer ce qui est comparable.

Xavier GARAMBOIS

Absolument. Je tenais juste à vous donner notre point de vue sur le marché britannique...

Guillaume HUSSON

C'est un point de vue assez surprenant, et notamment en ce qui concerne les chiffres que vous avancez sur la librairie. L'équivalent britannique du Syndicat de la librairie française vient de publier un rapport qui pointe les effets catastrophiques du *discount*. Il préconise même à ses membres d'appliquer les prix conseillés, ce qui est une impasse, car en effet, s'ils appliquent les prix conseillés et que, de l'autre côté, les livres sont vendus avec des remises de 20 %, 30 %, voire 40 %, cela ne tient plus. Ils ne peuvent plus assumer les surenchères du *discount* et ne peuvent pas tenir non plus s'ils appliquent les prix conseillés. Donc, ils ont peut-être progressé de 10 % ces dernières années, mais en tout cas, ils ont l'air d'être extrêmement inquiets... Et ce sont eux qui le disent.

Hervé RENARD

Une progression de 10 %, peut-être, mais sur une part de marché plus faible : les librairies indépendantes au Royaume-Uni font moins de 15 % du marché.

Xavier GARAMBOIS

Le marché est très différent du nôtre, de toute façon. Et encore une fois, je ne suis pas venu pour manier les chiffres. Je pense simplement qu'il se passe des choses intéressantes sur le marché britannique. C'est vrai aussi que ce marché a subi une concentration de sa distribution. La présence des supermarchés et de la distribution non spécialisée est importante, le *discount* est un moteur de croissance sur le marché du livre et les ventes sont en augmentation.

Guillaume HUSSON

Il y a un fait économique qu'on ne peut pas nier. À partir du moment où vous reconnaissez qu'il y a une forte concentration au niveau de la distribution en Grande-Bretagne, cela veut dire aussi qu'il y a une pression accrue sur les remises accordées par les détaillants et donc une pression accrue également sur l'amont de la chaîne, à savoir les remises accordées par l'édition. Cela a nécessairement des conséquences sur toute la chaîne du livre.

Olivier NORA

Ces sont en effet les conséquences de la forte concentration qui existe sur ce marché.

Henri CAUSSE

C'est un marché qui ressemble de plus en plus à celui des États-Unis. Il n'a plus rien à voir en effet avec le modèle européen que nous connaissons.

Xavier GARAMBOIS

Il est excessivement différent.

Pour en revenir à la France et aux amendements qui ont été proposés, je peux vous dire très clairement que, chez Amazon, nous trouvons que c'est une assez bonne idée. Mais cela ne veut pas dire que la loi Lang doit être remise en question. La question qu'il faut se poser est la suivante : le délai de deux ans prévu par la loi, auquel il faut ajouter six mois de stockage, avant de pouvoir commencer à faire des ristournes sur les prix des livres, est-il toujours pertinent aujourd'hui ? Car ce délai est le même depuis vingt-sept ans. Ne pourrait-on pas faire tourner les fonds plus vite en les animant commercialement ? Cela me paraît être une question pertinente. Toutes les industries de loisirs au sens large, des jeux vidéo en passant par les DVD, ont un cycle de vie de leurs produits qui passe par des « points de prix », des *price points*, de plus en plus faibles au fur et à mesure que le produit vieillit. Dans les faits, l'activité promotionnelle sur les fonds permet d'allonger le cycle de vie économique des produits.

Jean-Guy BOIN

En ce qui concerne les jeux vidéo, les produits vieillissent, vous avez entièrement raison. Pour établir une comparaison homogène avec le livre, je dirais que les décotes de prix pratiquées sur ces produits s'apparentent aux soldes dont nous parlions tout à l'heure pour les livres. Or, les romans de Le Clézio, par exemple, ne connaîtront pas une décote du fait de la découverte d'un jeune auteur postmoderne. C'est pourquoi votre comparaison ne tient pas.

Olivier NORA

Votre raisonnement est typique de la culture de l'industrie des loisirs, dans laquelle un produit nouveau rend obsolète un produit ancien. Or, votre raisonnement n'est pas applicable à l'industrie du livre : un auteur contemporain ne rend pas obsolète un auteur ancien.

Xavier GARAMBOIS

Je n'émet pas de jugement qualitatif, j'observe seulement que la courbe de vie des livres est exactement la même, avec certains décalages, que celle des autres produits de loisir.

Olivier NORA, Jean Guy BOIN, Henri CAUSSE, Guillaume HUSSON

Non, ce n'est pas vrai !

Xavier GARAMBOIS

Je fais une moyenne générale entre tous les types de livres, en particulier les livres non littéraires, pour lesquels la courbe de vie est souvent similaire.

Serge EYROLLES

Que vous parliez de « durée de vie » quand il s'agit d'un produit informatique, je veux bien le comprendre, car c'est presque une expression consacrée pour ce secteur. Mais on ne peut pas dire que la littérature française a la durée de vie d'un jeu vidéo ! Ce n'est pas possible !

Xavier GARAMBOIS

Ce n'est pas ce que je dis. Je dis simplement que le marché de la littérature générale représente en France 35 %...

Serges EYROLLES

Non, la littérature générale, c'est 18 % du marché.

Xavier GARAMBOIS

Bon, d'accord, 18 %. Il me semble qu'il faudrait élargir les capacités commerciales permettant d'en animer les fonds, car cela offre une chance de plus pour le faire vivre plus longtemps. Ce n'est pas une opinion communément admise, j'en conviens.

Benoît YVERT

C'est une chance pour le faire vivre plus longtemps, peut-être. Mais pour l'exploiter, comment fera-t-on ? Compte tenu du raccourcissement de la « durée de vie » des livres, pour reprendre votre expression, l'exploitant devra pratiquer des prix au plus bas.

Xavier GARAMBOIS

Je pense que tout est une question de mesure. Aujourd'hui, il me semble que nous en sommes au point de démarrage, bien que dans une situation contraignante, puisque nous devons attendre deux ans d'exploitation et six mois de stockage du produit avant de commencer à pouvoir faire des opérations commerciales.

Olivier NORA

Vous semblez dire que le marché français est complètement figé : ce n'est pas vrai ! Les éditeurs font régulièrement des opérations de promotion avec les détaillants pour mettre en avant tel ou tel fonds, telle ou telle collection.

Guillaume HUSSON

Je ne comprends pas très bien ce que vous dites au sujet des amendements. Vous dites que la loi est trop contraignante et qu'il faut la moderniser, mais sans toucher au cœur de la loi. Vous savez comme moi que, même avec le délai actuellement imparti par la loi, vous seriez en mesure, chez Amazon, si vous le souhaitiez, de solder près de 450 000 ouvrages à -10 %, -15 % ou -20 %... Or, vous ne le faites pas. Ainsi, je ne vois pas bien ce que changerait le fait de réduire encore plus le délai durant lequel les ouvrages doivent être conservés en stock avant de pouvoir être soldés, comme cela a été proposé par voie d'amendement.

Par ailleurs, il est évident que cela ferait peser une menace sur l'équilibre global du marché du livre.

Xavier GARAMBOIS

Premièrement, le mot « solde » a une définition bien précise et comporte une notion d'obsolescence. Ce que nous pratiquons sur *Amazon.fr*, ce ne sont pas des soldes. Nous pratiquons des remises qui relèvent de l'animation des stocks.

Deuxièmement, nous nous sommes aperçus que les remises que nous faisons actuellement sur *Amazon.fr* – sur des livres édités depuis plus de deux ans et que nous avons conservés en stock au moins six mois – nous permettent de vendre plus.

Guillaume HUSSON

Excusez-moi, mais ce n'était pas ma question. Si je vous ai bien compris, très concrètement, selon vous, si les amendements avaient été votés, cela ne serait revenu qu'à faire un simple *lifting* de la loi sans grandes conséquences.

Or, le simple fait de supprimer le délai de six mois de garde remet totalement en cause l'équilibre global du secteur, dans la mesure où, du jour au lendemain, il serait possible à Amazon comme à d'autres opérateurs de présenter la grande majorité de la production française à des prix qui ne seraient peut-être pas des "soldes" à proprement parler, mais qui seraient très inférieurs à ce qu'ils sont aujourd'hui.

Il y a juste une chose que j'ai du mal à comprendre. Si vous disiez que vous êtes globalement contre la loi, votre discours serait clair. Mais là, vous nous dites en même temps qu'il y a des équilibres à respecter et qu'il faut revoir la loi.

Xavier GARAMBOIS

D'abord, je ne pense pas qu'il ait jamais été question de porter à zéro le nombre de mois de garde.

Guillaume HUSSON

Si, cette proposition se trouvait dans l'un des amendements.

Xavier GARAMBOIS

À l'époque où la loi relative au prix du livre a été votée, en 1981, il a été décidé que le délai à respecter avant de pouvoir faire des réductions serait de deux ans à compter de la parution et que l'ouvrage devrait être détenu en stock au moins six mois. Or personne n'a jamais été capable de me dire la raison de cette décision.

Henri CAUSSE

L'objectif est tout simplement de protéger le fonds, de permettre aux libraires de conserver ces ouvrages grâce à une péréquation entre les nouveautés à rotation rapide et les livres de fonds à rotation lente. Sans cela, le fonds à rotation rapide restera en librairie et pourra même être vendu à un prix inférieur, alors que le fonds à rotation lente disparaîtra. Et souvent, malheureusement, le fonds à rotation lente, pour la charpente culturelle d'un pays, est plus important ou au moins aussi important que le fonds à rotation rapide.

Xavier GARAMBOIS

Mais pourquoi deux ans, et pas dix-huit mois par exemple ?

Henri CAUSSE

Nous aurions à l'époque souhaité cinq ans, mais nous n'avions obtenu que deux ans. Voilà la raison.

Guillaume HUSSON

Je note au passage que les parlementaires qui proposaient une réduction à un an ne donnaient pas plus de justification sur le pourquoi de ce délai de un an plutôt que de deux.

Xavier GARAMBOIS

C'est vrai, mais entre 1981 et 2008 les choses ont pu changer.

Guillaume HUSSON

En effet. On pourrait donc demander de passer à trois ans !

Xavier GARAMBOIS

D'accord, mais nous sommes tout de même dans un marché, on l'a dit plusieurs fois ici, où les temps de garde dans les librairies diminuent en règle générale. On est en droit de se demander si le délai de deux ans est toujours aussi pertinent aujourd'hui.

Henri CAUSSE

Pour aller dans votre sens et comme l'a rappelé Alain Gründ, un éditeur peut à tout moment, s'il le souhaite, même trois ans après la parution du livre, décider de casser cette règle et arrêter la commercialisation du livre sous son premier prix. Il doit simplement annoncer aux libraires que le livre est retiré de la vente mais il peut tout à fait le réintroduire sur le marché sous un nouveau prix.

Jean-Guy BOIN

C'est une pratique qui a cours dans tous les domaines éditoriaux.

Henri CAUSSE

C'est peu courant, mais cela se fait.

Xavier GARAMBOIS

Oui, mais dans les autres secteurs, les détaillants et les distributeurs ont tout de même une liberté en la matière, qui est la liberté d'utiliser leurs marges pour faire tourner plus rapidement les stocks. Il ne s'agit pas pour eux de détruire des marges et des prix pour le plaisir mais de mettre en place une équation économique et commerciale basique, qui consiste à accélérer la rotation des stocks pour vendre plus.

Henri CAUSSE

Simplement il se trouve que les librairies, quelle que soit leur importance, ne souhaitent pas avoir cette liberté. Peut-être manquent-elles d'ambition. Mais c'est un autre débat.

Guillaume HUSSON

Peut-être n'ont-elles pas vu, dans cette démarche, quelle était cette liberté consistant à utiliser leurs marges pour casser les prix.

Bruno CAILLET

Parlons de l'animation des fonds. L'animation des fonds n'est pas uniquement liée à la baisse de prix. Vous animez aussi les fonds à travers les lancements d'ouvrages en poche, ce qui nécessite tout de même un délai, puisque les sorties de livres en poche se font aux alentours de 18 mois, ou 24 mois après le lancement du grand format.

De plus, les animations se font aussi à l'initiative des éditeurs, qui mènent parfois des politiques coûteuses, avec des réimpressions fréquentes, ce qui implique un travail éditorial permanent. C'est effectivement un moyen d'animer le fonds que de faire coexister des rotations lentes et des rotations plus rapides en librairies. Ces opérations se font en parfaite adéquation avec les réseaux que vous connaissez, et internet en est un.

En revanche, une politique de baisse des prix à la seule initiative des réseaux viendrait complètement casser la dynamique des éditeurs, car elle les obligerait à des réimpressions fréquentes, et nous avons parlé du risque de pilon en la matière. Prenons par exemple l'opération de baisse des prix que vous menez en ce moment sur la bande dessinée : j'imagine que les éditeurs ont dû prévoir des stocks plus importants afin de pouvoir répondre à la demande.

Xavier GARAMBOIS

Non, on ne peut pas réassortir. Une fois que nous avons épuisé nos stocks de livres édités depuis au moins deux ans et que nous détenions en entrepôt depuis six mois au moins, on revient au prix minoré de 5 %.

Olivier NORA

C'est donc pour vous un moyen de nettoyer les stocks ?

Xavier GARAMBOIS

C'est exactement mon propos. C'est un moyen de faire tourner les stocks plus vite.

Bruno CAILLET

Bien sûr. Mais pour ces ouvrages que vous proposez sur la page d'accueil d'Amazon, vous aurez de toute façon, que vous fassiez un *discount* ou pas, un effet non négligeable sur leurs ventes. Nous nous rendons clairement compte de l'effet *homepage* sur nos propres livres lorsqu'ils sont présentés sur votre page d'accueil.

En tout cas, en ce qui concerne les ouvrages de littérature et les ouvrages pour la jeunesse, nous avons de nombreux moyens de faire vivre les fonds et nous le faisons en parfaite collaboration avec nos réseaux de libraires. Comme le rappelait très justement Serge Eyrolles, les éditeurs sont concurrents entre eux. Donc, l'animation est faite pour leur permettre de se différencier, mais cela, dans un esprit de création et d'offre en direction du public.

Xavier GARAMBOIS

Ce que vous avez dit est parfaitement vrai, mais les détaillants, me semble-t-il, devraient avoir une liberté de manœuvre plus importante concernant les stocks qu'ils portent. Très honnêtement, en tant que gestionnaire d'entreprise et sans vouloir entrer dans des détails financiers, je pense que la capacité de faire tourner plus vite les stocks moyennant des réductions de prix, cela a du sens.

Bruno CAILLET

En effet, cela revient à l'idée que deux modes de rotation des stocks coexistent dans les librairies – la rotation lente et la rotation rapide – et au fait que les libraires cherchent en permanence à opérer le bon choix.

Olivier NORA

Dites-nous donc clairement ce que vous souhaiteriez.

Xavier GARAMBOIS

Notre souhait est simple. Je pense que nous sommes sur un marché qui, depuis vingt-sept ans, a connu une augmentation importante de sa production sur tous les types d'ouvrages, et pas nécessairement sur la littérature générale. Or, la durée des « moments d'intérêt » par rapport à un titre se réduisent, notamment chez nous, qui pratiquons la vente par internet. Je pense notamment aux ouvrages politiques et à d'autres catégories d'ouvrages similaires qui se défraichissent très vite. Pourquoi ne pas autoriser alors les détaillants à avoir une politique d'écoulement plus rapide de leurs stocks, que ces deux ans et six mois ?

Jean-Guy BOIN

Je veux bien entendre votre argument, mais c'est un argument purement micro-économique. Vous dites que vous voulez nettoyer les stocks, mais aussi que vous voulez valoriser et promouvoir les fonds. Il faut choisir. Vous ne pouvez pas avoir les deux. Vous êtes un peu dans le mode de fonctionnement du primeur qui vend des fruits et légumes et qui dit : « *Je brade pour épuiser le stock* ». C'est, vous l'avez dit, une question de gestion financière, mais qui a peu de liens avec la problématique dans laquelle nous nous trouvons et dans laquelle vous vous trouvez aussi, qui est celle d'une économie de l'offre. Il est évident que la question du stock est déterminante, en premier lieu pour la trésorerie des entreprises, mais il faut entendre la question du prix du livre dans sa globalité et pas uniquement en fonction de considérations liées à la ligne de solde de votre compte en banque.

Xavier GARAMBOIS

Je me permettrais simplement de vous faire remarquer que si nous avons des stocks et que nous voulons les faire tourner, c'est parce que nous avons pris des positions et des risques pour faire entrer ces ouvrages en catalogue. Je pense qu'on aurait la possibilité de le faire de plus en plus et d'aller de plus en plus loin dans la *long tail*¹ si nous savions maîtriser les cycles économiques et financiers.

Benoît YVERT

Je voudrais faire une remarque de fond sur la question du délai prévu par la loi : si on regarde la liste des deux cents livres qui se vendent le plus, il y en a au moins 10 % et sans doute beaucoup plus qui sont des livres parus depuis plus de six mois. Sabine Wespieser a très justement rappelé cela au cours de son audition et d'autres l'ont également fait après elle. En effet, il arrive que « le son monte » avec le temps, si je puis dire. Je vais citer un ou deux titres pour lesquels ce fut le cas : *L'Élegance du hérisson* de Muriel Barbery et *Millenium* de Stieg Larsson sont des romans qui ont commencé à bien se vendre plus de six mois après leur parution. Quant au dernier Prix Renaudot, *Le Roi de Kahel* de Tierno Monénembo, qui a été mis en vente au mois d'avril, si on l'avait soldé au bout de six mois, il l'aurait été au moment où le prix lui était attribué. Donc, je crois quand même que cette notion de durée est essentielle en termes de vente, et je partage sur cette problématique l'analyse de Jean-Guy Boin. On est typiquement, avec l'édition, dans un marché économique où les circuits de ventes courtes et massives suivent les pulsations du marché, orientées par la presse. Et il existe également des cas de livres ayant connu de fortes ventes pour lesquelles, bien que le son ait continué à monter, ceux-ci se voient dévalorisés par ces pulsations du marché. Dans le cas de ces ouvrages, raccourcir le délai avant lequel les soldes peuvent intervenir provoquerait un déséquilibre flagrant qui contreviendrait totalement à l'équilibre auquel vous dites pourtant être attaché.

Xavier GARAMBOIS

Que vous répondre, si ce n'est qu'il est certain que vous donnez de bons exemples ? Néanmoins, je signale de nouveau que 80 % du marché ne relève pas de la littérature.

Guillaume HUSSON

Mais il y a des ouvrages de fonds dans tous les domaines, pas seulement en littérature.

Hervé GAYMARD

La littérature générale représente donc, on l'a dit, 18 % du marché du livre. Quelle est la part de marché du livre de sciences humaines ?

Jean-Guy BOIN

En incluant les livres religieux, on doit être à 9 %.

Serge EYROLLES

On peut aussi y inclure les ouvrages d'histoire.

Guillaume HUSSON

Au cours des différentes auditions qui ont eu lieu précédemment, nous avons entendu des représentants du secteur de l'édition ainsi que des détaillants, ou de chaînes de détaillants. Or, je note que ceux-ci ne tiennent pas

1 Le concept de « longue traîne » (« *long tail* » en anglais) a été créé en 2004 par le journaliste Chris Anderson, rédacteur en chef du magazine américain *Wired*. L'hypothèse d'Anderson est que la masse des produits dont les ventes unitaires sont faibles peut atteindre, grâce à internet, une part de marché égale ou supérieure aux produits de ventes plus importantes.

le même discours que vous et n'ont pas le même raisonnement. On ne peut pourtant pas les accuser, je pense, de ne pas être soucieux de l'animation ou de la gestion de leur fonds. Pas plus qu'on ne peut vous faire ce reproche. Est-ce parce qu'ils n'ont rien compris ? Ou bien est-ce une stratégie propre à Amazon ?

Xavier GARAMBOIS

Vous avez probablement raison, c'est nous qui avons tort...

Guillaume HUSSON

Je ne sais pas, à moins que ce soit vous qui ayez raison, et que tout le monde se trompe. Comment expliquez vous cependant que vous soyez le seul à tenir cette position ?

Xavier GARAMBOIS

Je pense que les professionnels ont peur que cette mesure de réduction des délais de deux ans et six mois ait des effets indirects sur l'équilibre de la loi, pouvant aller jusqu'à remettre en cause cette dernière. Cette crainte, injustifiée à mon sens, a entraîné une levée de boucliers. Personnellement, je ne m'associe pas à ce mouvement de réaction exagéré.

Guillaume HUSSON

Ce que vous dites, c'est que si le délai de deux ans était diminué et si le délai de six mois était supprimé, chez Amazon, vous baisseriez les prix de 20 %, 25 % ou 30 % sur 70 % à 80 % de la production française, mais que cela n'a rien à voir avec le prix fixe en tant que tel, et que cela ne déstabilisera pas le marché.

Xavier GARAMBOIS

Comment voulez-vous qu'on arrive à proposer ces rabais sur 70 % à 80 % de la production française ?

Guillaume HUSSON

Il y a à peu près 450 000 titres disponibles, ce qui fait à peu près 50 000 nouveautés par an. Donc si vous souhaitez solder les titres parus depuis plus d'un an, c'est-à-dire environ 400 000 références, vous pouvez donc, sur *Amazon.fr*, offrir pour l'intégralité de ces titres des prix à -20 %, -25 %, ou -30 %. Vous aurez tout à fait la possibilité de le faire. Et même si l'internaute commande des titres que vous n'avez pas en stock, vous pouvez très bien les commander chez le distributeur.

Xavier GARAMBOIS

Mais dans ce cas-là, je n'en serais pas le propriétaire, et donc je ne pourrais pas les vendre sans respecter le délai de garde.

Guillaume HUSSON

Je me plaçais dans l'hypothèse où le délai de garde aurait été supprimé.

Henri CAUSSE

J'ai une question annexe. La semaine dernière, nous avons auditionné Jörg Hagen, le Président de Direct Group France. Il nous a dit qu'il ne souhaitait pas que la parution en club puisse se faire au bout de quatre mois, comme en Allemagne et qu'il ne fallait, selon lui, toucher à rien, car si rien n'est jamais parfait, l'équilibre actuel l'était globalement. Il nous a présenté les différentes activités de la société qu'il dirige et la deuxième partie de son intervention portait sur la librairie, puisque Direct Group possède un réseau de librairies très important et très puissant.

Mes questions sont donc les suivantes : quel est le chiffre d'affaires réalisé par Amazon France ? Quelle est la part de ce chiffre d'affaires réalisée à l'exportation ? Et quels sont vos résultats, étant donné que vous pratiquez systématiquement 5 % de rabais sur les livres et que vous offrez les frais de port à vos clients ?

Xavier GARAMBOIS

Malheureusement, je ne vais pas être en mesure de vous répondre sur le chiffre d'affaires d'Amazon France. Le groupe Amazon est un groupe coté en Bourse, qui fournit chaque trimestre son résultat global. Il communique deux types de chiffres : ceux de l'activité en Amérique du Nord et ceux de l'International, mais il ne communique pas le détail au sein de l'International. Je ne peux donc pas vous donner de chiffre d'affaires par pays.

Si je vous en donnais, je commettrais d'ailleurs un délit d'initié puisque les milieux financiers ne disposent pas de ce genre d'informations. Donc, nous ne donnons pas ces chiffres sur le marché du livre. Mais, ce que tout le monde sait autour de cette table, c'est que la vente de livres sur internet en France représente entre 5 % et 6 % des ventes de livres. Je pense que personne ne me contredira là-dessus. Au sein de ces 5 % ou 6 % figurent quelques grands acteurs, dont Amazon fait partie. Nous sommes d'ailleurs probablement les premiers. C'est en tout cas ce que nous disent les éditeurs, qui le savent eux, puisqu'ils vendent des livres aussi bien à *Amazon.fr* qu'à *Fnac.com*. Donc, nous évoluons, avec un certain nombre d'autres acteurs, dans une « poche » de marché qui se situe entre 5 % et 6 %.

Jean-Guy BOIN

Reconnaissez qu'il est un peu dommage, dans le cadre de discussions interprofessionnelles, qu'on ne dispose pas de ces chiffres. Mais enfin, cela vous appartient. D'autres opérateurs, cotés ou non, communiquent ce type d'informations.

Je voudrais vous poser une autre question connexe, même si, effectivement, vous ne pouvez pas nous donner la part de l'exportation dans votre activité, et tout le monde autour de la table sait que l'exportation est un sujet sensible pour diverses raisons. Ma question est la suivante : pourquoi n'avez-vous pas de « stratégie mixte », comme on appelle cela dans les écoles de commerce ? Vis-à-vis de pays – autres que la France – avec lesquels vous travaillez à l'exportation, vous seriez en mesure de pratiquer les prix que vous voulez et d'appliquer les rabais que vous souhaitez, y compris dès la sortie des ouvrages et sans délai de garde. Pourquoi n'existe-t-il pas de doubles conditions de vente, pour la France d'une part et pour l'exportation de l'autre ? D'autant plus que, selon mes informations – mais peut-être que je me trompe – la part de votre chiffre d'affaires réalisé à l'exportation n'est pas totalement résiduelle au sein de votre activité ?

Xavier GARAMBOIS

Non, elle n'est pas résiduelle et, même si elle est loin d'être majoritaire, elle n'est pas nulle. Nous avons des clients en Belgique, en Suisse, qui achètent régulièrement sur *Amazon.fr*. On a aussi beaucoup d'expatriés français de par le monde qui nous achètent des livres. Pour commencer à répondre à votre question sur les conditions de ventes à l'exportation, je vous dirai qu'en Belgique, nous avons lancé une offre de livraison gratuite il y a quinze jours. Avant, nous ne le faisons pas. En effet, quand vous livrez des livres en Belgique, vous devez supporter les coûts du système postal français plus les coûts du système postal belge. Nous avons trouvé un moyen technique de nous en affranchir. Depuis trois ou quatre semaines, le client belge peut acheter des produits culturels sur *Amazon.fr* – non seulement des livres, mais aussi de la musique, des DVD – avec livraison gratuite au-dessus de vingt euros d'achat. Nous commençons donc, malgré des coûts supérieurs dus à la distance, à nous préoccuper de cet aspect-là. Aujourd'hui, nous rencontrons un certain nombre de problèmes techniques qui nous empêchent de travailler davantage à l'export. Mais vous avez raison, nous devrions mettre en place deux systèmes de conditions de vente. Simplement, nous avons beaucoup de choses à faire et nous n'y avons pas encore porté suffisamment d'attention. Mais je suis convaincu que si nous pouvons faire baisser le prix des livres français à l'exportation, ce sera un bel enjeu.

Jean-Guy BOIN

Si je comprends bien, du fait de l'unicité de votre méthode de diffusion entre la France et l'exportation, le client belge paie ses livres au prix de vente public français, moins 5 %. Avez-vous une idée de la manière dont cela vous positionne par rapport aux librairies belges, puisqu'il n'y a pas de prix unique en Belgique ?

Xavier GARAMBOIS

Il existe en Belgique un site marchand de produits culturels et de divertissement : *Proxis.be*. Nous avons recensé, en juillet et en août dernier, les prix pratiqués par *Proxis.be*. Aujourd'hui, nous pratiquons les mêmes prix qu'eux pour vendre nos produits en Belgique ou en Suisse. En résumé, pour finir de répondre à votre question, nous avons pas mal de contraintes techniques.

Olivier NORA

Vous ajoutez les frais liés à la tabelle ¹, mais vous pratiquez 5 % de remise. Globalement, vous devez donc arriver à des prix de vente similaires à ceux pratiqués en France.

Xavier GARAMBOIS

Comme vous le voyez, ce n'est pas le fruit d'une stratégie très sophistiquée, mais un résultat par défaut. Cette discussion fait partie de nos chantiers.

Hervé GAYMARD

Combien de références de livres, toutes langues confondues, proposez-vous sur *Amazon.fr* ?

Xavier GARAMBOIS

Nous proposons l'ensemble des titres disponibles aux catalogues des éditeurs, soit entre 450 000 et 500 000 titres pour les éditeurs français, et sept millions de titres anglais. Ce qui est important, c'est que pendant l'année 2007, nous avons vendu 500 000 références différentes de titres français sur *Amazon.fr*. C'est un bon moyen de montrer qu'on vend du fonds.

Henri CAUSSE

J'aurais une autre question, mais je ne sais pas si vous pourrez y répondre : lorsque nous avons auditionné les libraires, il est apparu que, dans l'hypothèse où le prix unique n'existerait plus, ceux-ci ne pourraient pas être compétitifs face à la vente en ligne, dans la mesure où eux doivent supporter une charge salariale élevée. Ce n'est pas l'unique raison, mais elle est importante. Les librairies proposent une vraie qualité de service grâce à des libraires formés, censés être rémunérés à leur juste valeur, même si malheureusement, ils ne le sont pas souvent. La dernière enquête réalisée sur le sujet montre que ces charges s'élèvent en moyenne à 18,5 % du chiffre d'affaires ². Quelle est la charge salariale supportée par Amazon pour son activité de vente de livres ? Peut-être ne pourrez-vous pas non plus me répondre, mais ce serait pourtant intéressant de connaître ce chiffre.

Xavier GARAMBOIS

Je ne peux pas vous répondre, mais elle est probablement beaucoup moins importante que pour les librairies, car effectivement, nous n'avons pas à animer des points de vente physiques. Même si nous avons des charges, nos coûts de structures sont beaucoup plus faibles. Il faudrait en revanche imputer à notre activité de vente de livres les charges technologiques relatives à internet. Nous possédons deux entrepôts en région orléanaise : aussi je reconnais que nous n'avons pas de charges de loyer. Mais nous fonctionnons sur un modèle différent de celui de la librairie.

Henri CAUSSE

Je vous remercie de votre réponse. Ce qui est intéressant, même si vous ne nous avez pas donné de chiffres, c'est qu'Amazon France se porte très bien, se développe même et est en train de gagner le marché belge. Tant mieux.

En ce qui vous concerne, vous ne supportez pas toutes les charges liées à une librairie physique, comme vous le dites. Le Président de Direct Group nous a expliqué qu'il avait quant à lui l'intention de développer la vente en ligne en corrélation avec ses librairies réelles. La Fnac a d'ailleurs tenu à peu près le même discours, ce qui veut dire qu'elles n'a pas les mêmes coûts.

Pourquoi alors vouloir déstabiliser, par ces amendements que vous avez trouvé très intéressants, un équilibre dont les éditeurs, et finalement tout le monde, s'accordent à dire qu'il est presque parfait – l'équilibre parfait n'existant pas – ? Je sais que vous allez me répondre que c'est pour animer les fonds, mais à part cela ?

Xavier GARAMBOIS

Très honnêtement, je pense qu'on peut faire mieux.

1 La tabelle est un système de majoration du prix des livres pratiqué en Belgique et en Suisse. Historiquement, ce système avait été mis en place afin de couvrir les frais de douane et les risques de fluctuation du change. Il a été maintenu en Belgique par un certain nombre d'éditeurs, en dépit de la mise en circulation de la monnaie commune en Europe en 2002.

2 SLF / SNE / DLL / CNL, *Situation économique de la librairie indépendante*, mars 2007.

Olivier NORA

Pour Amazon ou pour l'ensemble de la chaîne du livre ?

Xavier GARAMBOIS

Pour l'ensemble du système. On doit pouvoir faire mieux, on doit pouvoir accélérer les ventes des fonds, on doit pouvoir redonner aux détaillants une part de liberté dans la fixation des prix et la gestion des promotions. On doit pouvoir faire mieux, sans nécessairement tout chambouler.

Henri CAUSSE

Vous étiez trop jeune pour l'avoir entendu, mais les responsables de la Fnac ont tenu le même discours que vous dans les années 1970 et jusqu'à la loi de 1981. Ils ne voulaient pas déstabiliser ni tuer la librairie. Ils nous disaient : « *Nous allons faire mieux et vous nous remercieriez, même si vous ne comprenez pas notre démarche.* »

Par ailleurs, votre discours me rappelle aussi étrangement le discours des gens qui réclamaient autrefois le prix net. Ils nous disaient : « *Laissez aux détaillants une plus grande liberté de faire leur travail, de prendre leurs responsabilités et d'animer leurs commerces. Vous nous en remercieriez après.* »

Olivier NORA

Pour résumer votre discours, vous nous dites : « *Plus j'aurais la possibilité d'alléger mon fonds, plus j'aurais d'ouvrages de fonds en stock* » ?

Xavier GARAMBOIS

Oui, tout à fait.

Bruno CAILLET

Et quelle proportion occupe le fonds, c'est-à-dire les titres parus depuis plus d'un an, dans les stocks d'Amazon ?

Xavier GARAMBOIS

Elle est de 50 %.

Bruno CAILLET

Mon expérience d'animation sur les fonds, je le redis, me pousse à penser que ce que vous demandez représenterait un risque pour l'éditeur au niveau de la politique de réimpression, qui s'avère toujours extrêmement coûteuse. Objectivement, si on devait faire intervenir des réseaux de distribution, physiques ou en ligne, dans cette politique de réimpression, cela nous conduirait nécessairement à alléger nos catalogues, c'est-à-dire à ne plus réimprimer un certain nombre d'ouvrages. Je pense notamment à Le Clézio, dont tous les ouvrages étaient toujours disponibles lorsqu'il a reçu le prix Nobel. La politique que mènent les éditeurs est une politique coûteuse et vous imaginez bien que si les réseaux de distribution venaient à fixer eux-mêmes les cycles de rotation des ouvrages et à modifier les opérations de réimpression, cela deviendrait extrêmement difficile à gérer. Je parle de la littérature, mais je pourrais aussi parler des ouvrages pour la jeunesse. Encore une fois, l'animation d'un fonds est une politique coûteuse, qui serait déstabilisée par les modifications que vous souhaitez. Si l'objectif recherché est de gagner, pendant une semaine, des rotations accélérées sur une partie du fonds, cela ne rime à rien, car on sait déjà faire cela à travers une politique de soldes.

Xavier GARAMBOIS

Vous avez raison de dire que la réimpression est un sujet sur lequel il faudrait qu'on travaille.

Olivier NORA

Essayons d'aller au bout de vos propositions. Vous choisissez un certain nombre de références sur lesquelles vous faites une opération de promotion avec de fortes baisses de prix. De deux choses l'une : ou l'éditeur vous suit, ou il ne vous suit pas. S'il ne vous suit pas, il est marginalisé et ne vendra pas ou peu ces titres. S'il vous suit, cela signifie que ce sont les détaillants en ligne qui détiennent la maîtrise du prix et non plus l'éditeur. Cela veut dire qu'on rentre dans un système que j'ai connu aux États-Unis, dans lequel, lorsqu'un certain nombre de grandes chaînes faisaient rentrer dans leurs opérations promotionnelles des titres – ou plutôt un titre – d'un éditeur indépendant pour le mettre massivement en place dans l'ensemble de leurs réseaux, l'éditeur devait procéder à un

tirage beaucoup plus important, et comme, le plus souvent, cela se soldait par des retours de 70 % à 80 %, l'éditeur mettait finalement la clé sous la porte. Voilà l'aboutissement de vos propositions.

Je vois très bien comment vous pouvez, ici ou là, éprouver le besoin de vous dire : « *J'ai plus de business à faire* ». Or, il y a, je crois, une responsabilité collective de l'ensemble des maillons de la chaîne et vous êtes un maillon de la chaîne. Nous cherchons tous à accroître nos marges, et c'est normal. Mais quand un éditeur choisit par exemple de faire des livres pour les distribuer sous forme de « plus produits » dans les kiosques afin d'augmenter ses marges, il détériore les conditions d'un des maillons de la chaîne, en l'occurrence la librairie. Nous sommes donc dans un équilibre d'ensemble. Et ce que je conçois mal, c'est que vous puissiez dire que le changement des règles du jeu, pour satisfaire un acteur aussi modeste qu'Amazon, ne changerait qu'à la marge l'équilibre général.

Xavier GARAMBOIS

Non, je ne dis pas que cela ne changerait pas l'équilibre général. Mais je ne pense pas que cela représente nécessairement une menace terrible pour l'ensemble du circuit.

Henri CAUSSE

Croyez-nous, c'est une menace.

Xavier GARAMBOIS

Il y a des opportunités pour tout le monde.

Henri CAUSSE

Si nous pensions que vous avez raison, nous pourrions presque souhaiter les propositions que vous faites, puisque de fait, à vous entendre, nous améliorerions nous aussi nos ventes et nos résultats. Mais c'est une menace. Je ne sais si vous allez vouloir répondre cette fois-ci, mais vous devez bien avoir des chiffres concernant la part que représente Amazon en termes de vente de livres dans d'autres pays. Actuellement, cette part est certainement plus forte que la vôtre sur le marché français, hors exportation ?

Xavier GARAMBOIS

C'est le cas en effet en Allemagne et au Japon.

Henri CAUSSE

Le débat est là. En France, nous disposons de quelque chose qui est atypique et unique, mais ce n'est pas pour cela qu'il faut le détruire, c'est un réseau de libraires de grande qualité. Vous êtes, et tout le monde le reconnaît, un acteur important dans la vie du livre, à la fois pour la France mais aussi pour la langue française, puisque nous avons la chance d'avoir une langue très « forte » à l'exportation. Ce que je vous reproche – très respectueusement – c'est le fait que vous ne vous placez pas comme un acteur au service de la culture de langue française. Aujourd'hui vous êtes à la tête d'Amazon France et demain vous serez peut-être à la tête d'Amazon USA, sans que cela ne change quoi que soit pour vous. J'ai l'impression qu'Amazon ne se positionne pas dans un rapport à la culture. Or, il y a quand même dans l'édition, malgré les rivalités qui sont très grandes, comme sont très grandes les différences de politiques, un moment où nous avons tous l'envie de défendre un projet commun. Le secteur de l'édition se porte bien – jusqu'à maintenant, car nous allons subir la crise –, nous avons une production de haut niveau et de grande qualité, ce qui ne signifie pas qu'elle soit ringarde et qu'elle s'éclaire à la bougie. Et cette édition que nous défendons, cette culture commune, ces auteurs français ou qui écrivent en langue française ont un rôle extrêmement important dans ce qui fait encore la puissance de la France. Or, j'ai toujours l'impression qu'Amazon ne se situe pas dans ce consensus politique ou citoyen.

Xavier GARAMBOIS

Je ne vois pas bien ce que je pourrais répondre à ça, si ce n'est que sur des marchés réglementés comme les marchés allemands et japonais, la vente de livres par internet est beaucoup plus développée qu'elle ne l'est en France. C'est probablement parce que nous n'avons pas suffisamment bien fait notre travail ici, en France, où Amazon entend également jouer un rôle important.

Henri CAUSSE

Merci de votre réponse qui est fort intelligente. Je pense en effet que vous êtes beaucoup plus en mesure de faire correctement votre travail dans le cadre de la loi, que vous n'auriez pu le faire avant 1981.

Xavier GARAMBOIS

Je l'ai dit en introduction, me semble-t-il.

Jean-Guy BOIN

Il y a certes une marge de production très forte en France, mais on ne peut opérer de parallélisme total avec l'Allemagne, pas plus qu'avec le Japon, qui sont des pays où les réseaux de librairies sont beaucoup moins forts, à tous égards, qu'en France. Il faut aussi poser le problème en ces termes.

Xavier GARAMBOIS

Il y a une culture du club et de la vente à distance qui existait déjà en Allemagne. Pour ce qui est du Japon, je connais moins le sujet et je serais moins à même d'en parler, mais je crois que leur réseau de distribution et de points de vente est très dense.

Jean-Guy BOIN

L'articulation entre la presse et le livre est beaucoup plus forte au Japon qu'en France.

Hervé GAYMARD

Très bien. Merci encore. Commençons à parler du *Kindle* si vous le voulez bien.

Martin GÖRNER

Je vais donc vous présenter le *Kindle*. La technologie développée pour cet écran est une technologie un peu particulière, conçue pour être plus agréable à l'œil que les écrans d'ordinateur actuels. L'intérêt principal du livre électronique, sur un appareil comme celui-ci, tient au fait qu'on peut stocker une quantité astronomique de livres. Le livre, en termes de taille de fichier, représente quelque chose de très modeste. La mémoire des appareils informatiques a aujourd'hui dépassé de très loin ce qu'une personne humaine est capable de lire durant toute sa vie. C'est une question de carte de mémoire. Le second intérêt de cet appareil, c'est qu'il intègre une connexion sans fil, de même type que celle de certains téléphones. On peut donc consulter le catalogue et acheter les livres directement depuis l'appareil.

Xavier GARAMBOIS

Et cela, sans avoir besoin de le relier à un ordinateur.

Martin GÖRNER

La technologie utilisée est bien connue – c'est du GSM¹. Cela permet l'accès instantané à un catalogue, le téléchargement, également instantané, d'un extrait du livre ou l'achat de ce livre.

Olivier NORA

Concrètement, comment sont achetés ces livres ? Il y a un compte client qui est débité à chaque achat ?

Martin GÖRNER

Il y a en effet un compte client.

Xavier GARAMBOIS

Et ce compte est géré par Amazon ?

Martin GÖRNER

C'est en effet votre compte Amazon qui est débité.

Hervé GAYMARD

Donc, on ne donne pas sa référence de carte bancaire à chaque téléchargement ? Il faut être préalablement adhérent ?

¹ Le *Global System of Mobile communication* (GSM) est la norme numérique aujourd'hui utilisée par la téléphonie mobile dans pratiquement tous les pays du monde.

Xavier GARAMBOIS

Vous devez être client d'Amazon, effectivement. Ensuite, vous pouvez aller sur le catalogue des e-books pour faire votre choix et télécharger à distance, de n'importe où à partir du moment où vous avez du réseau.

Jean-Guy BOIN

Cela ce passe sur *Amazon.com* ou sur *Amazon.fr* ?

Xavier GARAMBOIS

Sur *Amazon.com*. Cela ne fonctionne pas encore à partir d'*Amazon.fr*.

Jean-Guy BOIN

Avez-vous un calendrier pour cela ?

Xavier GARAMBOIS

Pas encore.

Henri CAUSSE

Et m'est-il possible, par exemple, de télécharger un livre sur mon *Kindle* à partir d'un autre *Kindle* que le mien, ou bien à partir du compte Amazon d'un autre utilisateur ?

Martin GÖRNER

Les livres électroniques comportent une protection contre la copie, laquelle essaie de s'assurer de deux choses contradictoires, à savoir que le livre ne serve pas à deux cents personnes, tout en permettant cependant à l'utilisateur dont l'appareil serait cassé de pouvoir télécharger à nouveau ses livres sur un nouvel appareil, sans être obligé de les racheter. Nous avons donc essayé de trouver un juste milieu.

Henri CAUSSE

Vous n'avez pas prévu d'autoriser un usage familial, afin par exemple de permettre à un père de dire à son fils : « *Tu devrais lire ce livre que je viens de lire. Télécharge-le* » ?

Olivier NORA

Il existe des possibilités de verrouillage permettant de faire circuler les livres entre un, deux ou trois utilisateurs.

Martin GÖRNER

Nous avons en effet fixé une limite pour éviter, grâce à une protection contre la copie, qu'un même livre ne soit téléchargé sur deux mille appareils.

Jean-Guy BOIN

Et quelle est la technique standard de protection utilisée par le *Kindle* ?

Martin GÖRNER

C'est la DRM ¹ développée par Mobipocket.

Olivier NORA

À quoi sert le clavier ?

Martin GÖRNER

Le clavier sert à développer vos recherches, si vous effectuez des recherches sur le catalogue ou sur un dictionnaire.

Xavier GARAMBOIS

Et aussi pour inscrire vos notes.

¹ Le *Digital Rights Management* (ou gestion des droits digitaux) est le terme générique utilisé pour définir les différents systèmes de protection technique des droits d'auteur et de reproduction dans le domaine du numérique.

Olivier NORA

J'allais poser la question : on peut donc prendre des notes ?

Martin GÖRNER

Oui, et on peut aussi ajouter des signets pour ajouter des notes à même le texte et également copier des extraits du livre.

Xavier GARAMBOIS

Un point également important, c'est la possibilité offerte aux personnes dont la vue baisse de modifier la taille des caractères. C'est une fonctionnalité qui est beaucoup plus utilisée que ce qu'on pourrait croire. Cela nous a beaucoup surpris aux États-Unis.

Olivier NORA

Et où en êtes-vous de l'audio ?

Xavier GARAMBOIS

Nous avons racheté la société Audible.

Marcel ROGEMONT

Vous pouvez donc aujourd'hui lire vous-même un chapitre puis prendre un casque et vous faire lire le suivant ?

Martin GÖRNER

Il y a des expérimentations en cours pour réaliser ces « livres mixtes », que l'on pourra lire à l'écran ou écouter selon son choix. Aujourd'hui cela présente encore des problèmes techniques d'une part et des problèmes légaux d'autre part, car la seule façon de commercialiser actuellement ce type de produits serait de les faire payer deux fois plus cher aux clients.

Olivier NORA

Donc, aujourd'hui, c'est soit tout audio, soit tout lecture, c'est cela ?

Martin GÖRNER

Oui. Les quelques éditeurs que nous avons approchés nous ont répondu qu'on pouvait faire des livres mixtes, mais que le prix de commercialisation serait équivalent à celui du livre, plus celui de l'audio.

Guillaume HUSSON

Quelle est la politique de prix du numérique aux États-Unis ?

Xavier GARAMBOIS

Si l'on considère la liste des meilleures ventes numériques sur *Kindle* aux États-Unis, le prix s'établit au-dessous de 10 dollars, ce qui représente un *discount* variable entre 15 et 25 % par rapport au livre papier.

Jean-Guy BOIN

Combien proposez-vous de références de titres en français au format numérique sur *Amazon.com* ?

Xavier GARAMBOIS

Nous proposons 200 000 références toutes langues confondues. Pour ce qui est des livres en français, exploitables sur *Kindle*, il n'y en a pas encore de disponibles sur *Amazon.com* à ce jour. La boutique est uniquement ouverte sur le marché américain. En revanche, il y a des livres électroniques en français disponibles sur *Mobipocket.com*, proposés au marché français mais aussi aux autres pays.

Henri CAUSSE

Quelle est votre stratégie commerciale. Irez-vous vers un prix unique du livre électronique ?

Xavier GARAMBOIS

Pas aux États-Unis, bien entendu.

Henri CAUSSE

J'ai lu qu'aux États-Unis, ils souhaitaient pourtant travailler en cette direction, vers le tarif unique.

Olivier NORA

C'est dans ce sens que veut aller Google.

Xavier GARAMBOIS

En ce qui nous concerne, nous pratiquons, aux États-Unis, des prix différents selon les titres.

Martin GÖRNER

Je souhaiterais clarifier un point : Google n'est pas un acteur du marché du livre aux États-Unis. Google propose un catalogue de titres et un moteur de recherche qui permet d'afficher des pages sur internet, mais ce ne sont que des extraits qui vont, par exemple, de la page une à la page quinze. La différence majeure entre notre approche et celle de Google, c'est que nous proposons de lire les livres de la première à la dernière page, en offrant une expérience de lecture aussi bonne, sinon meilleure, que sur un livre papier. Google offre simplement une aide pour que la personne puisse trouver le livre qu'elle recherche. Une fois qu'elle l'a trouvé, elle ira l'acheter, au format papier, pour le lire en intégralité.

Olivier NORA

J'avais entendu parler d'une offre de livres électroniques à 9,99 dollars.

Xavier GARAMBOIS

Je pense que c'est à nous que vous faites référence, puisque nos *best-sellers* sont proposés à 9,99 dollars sur *Amazon.com*.

Bruno CAILLET

La majorité des titres en version électronique est à 9,99 dollars sur *Amazon.com*.

Xavier GARAMBOIS

Pas l'intégralité.

Bruno CAILLET

Mais la majorité des ventes se font sur ces *best-sellers* à 9,99 dollars ?

Xavier GARAMBOIS

Oui, pour l'essentiel.

Olivier NORA

Est-ce qu'il y a une TVA sur le livre aux États-Unis ?

Xavier GARAMBOIS

Il n'y a pas de TVA. Il existe en revanche une "*sales tax*" dont le taux est fixé indépendamment par chaque État.

Bruno CAILLET

Amazon.com propose-t-il une politique d'abonnement ?

Martin GÖRNER

Non, pas encore, mais nous allons y venir.

Xavier GARAMBOIS

Ce n'est pas tout à fait vrai, puisque comme vous le disait Martin Görner, le *Kindle* va de pair avec un abonnement GSM. Cet abonnement est inclus dans le prix du *Kindle*. Si bien que l'acheteur du *Kindle* n'a pas

ensuite à payer d'abonnement. On pourrait en revanche adapter le coût de l'abonnement en fonction du nombre de livres téléchargés.

Olivier NORA

C'est donc un fonctionnement différent de celui du *Smartphone* ?

Martin GÖRNER

Oui.

Olivier NORA

Et pensez-vous qu'il y ait un marché pour la lecture longue sur le *Smartphone* ?

Martin GÖRNER

Pour ce qui est de la lecture longue, il existe des séries, notamment en science-fiction, qui comportent des dizaines de tomes qui sont tous très longs, et les clients nous les achètent.

Olivier NORA

Pour les lire sur *Smartphone* ?

Martin GÖRNER

Tout à fait. La taille de l'écran et la longueur du livre n'ont pas vraiment d'incidence sur l'agrément de lecture. Sur un écran plus petit, on tourne les pages plus souvent, et si les pages se tournent facilement, on s'y habitue et c'est très vite assimilé. Bien entendu, il y a tout de même une taille d'écran minimum. Les téléphones classiques, qui ne sont pas des *Smartphones* et dont les écrans ont la taille de timbres-poste ne conviennent pas. Il faut des écrans assez conséquents, comme ceux des nouveaux *BlackBerry Storm* qui viennent de sortir, sans aller cependant jusqu'à la taille des *Kindle*. Selon moi, nous allons connaître une vraie dichotomie sur le marché technologique. Certaines personnes vont préférer un appareil dédié, parce qu'il sera mieux adapté à l'usage optimisé qu'ils voudront en faire et d'autres vont préférer avoir un appareil unique, qui sera plus facile à transporter.

Olivier NORA

Vous n'avez pas le sentiment que l'appareil dédié est une transition préparant les jeunes générations à l'usage d'appareils multifonctions ?

Martin GÖRNER

Franchement, je n'en sais absolument rien. Nous verrons.

Olivier NORA

C'est globalement ce qui se passe en Asie.

Jean-Guy BOIN

Je pense qu'Olivier Nora fait allusion à l'ouverture de ces appareils de lecture, en Asie, aux livres illustrés aux de bandes dessinées...

Martin GÖRNER

On n'en sait rien encore et on verra. Les constructeurs vont proposer leurs appareils et le consommateur choisira.

Xavier GARAMBOIS

Il y a un parallèle qui peut être intéressant : c'est celui qu'on peut faire avec les consoles de jeux portables.

Guillaume HUSSON

Avez-vous des informations sur le profil des utilisateurs ?

Xavier GARAMBOIS

Ce ne sont pas des adolescents, mais c'est effectivement un public jeune.

Par ailleurs, on nous pose souvent des questions sur la place qu'occupent les nouveautés dans l'ensemble des titres vendus au format électronique aux États-Unis. La seule donnée que je puisse vous communiquer est la suivante : sur les 200 000 titres que nous vendons à la fois en version physique et en version électronique, la part de marché de la version électronique est de plus de 10 %.

Jean-Guy BOIN

Chez Amazon uniquement ?

Xavier GARAMBOIS

Chez Amazon en effet.

Jean-Guy BOIN

Donc actuellement, sur *Amazon.com*, 90 % des livres disponibles dans les deux formats sont vendus au format papier et 10 % au format électronique.

Xavier GARAMBOIS

Ce sont les chiffres d'Amazon – qui remontent à novembre 2007 –, mais évidemment, sur l'ensemble du marché, la part du livre électronique est beaucoup plus faible.

Henri CAUSSE

A-t-on une idée de la ventilation des ventes par type de texte ?

Xavier GARAMBOIS

Très honnêtement, je n'ai pas l'information.

Henri CAUSSE

Est-il vrai qu'on observe un fort développement de la bande dessinée et du manga au format électronique ?

Martin GÖRNER

La répartition par type de texte est sensiblement la même que pour le format papier. On observe que le roman policier et la science-fiction se vendent bien. On a aussi eu quelques surprises : Harlequin par exemple se vend très bien au format électronique.

Olivier NORA

En France ? Sur *Mobipocket.com* ?

Martin GÖRNER

Oui, sur *Mobipocket*. Il y a une spécificité de l'électronique qui fait que certains ouvrages de référence et de recherche sont également beaucoup vendus.

Olivier NORA

Et les livres pratiques aussi ?

Martin GÖRNER

Les livres pratiques se vendent bien également, mais je ne pense pas qu'ils soient survendus.

Henri CAUSSE

Quel est le coût moyen d'un roman policier classique et de qualité en téléchargement, aux États-Unis ?

Xavier GARAMBOIS

Pour une nouveauté : 9,99 dollars.

Henri CAUSSE

C'est cher !

Olivier NORA

Baissez-vous le prix du format électronique lorsque le titre passe en poche, sur le format papier ?

Martin GÖRNER

En général, l'éditeur change les prix à ce moment-là.

Xavier GARAMBOIS

Nous avons plusieurs catégories de prix.

Henri CAUSSE

À un moment donné, le livre électronique vendu 9,99 dollars se retrouve donc à un prix supérieur au format papier en version de poche.

Xavier GARAMBOIS

À ce moment-là, nous adaptons les prix.

Henri CAUSSE

Vous voulez dire qu'on le baisse dans ce cas ?

Xavier GARAMBOIS

Oui, nous avons un prix dynamique !

Olivier NORA

C'est 9,99 dollars à rapporter aux 19,90 du *hardcover*, en fait.

Henri CAUSSE

Pour une nouveauté, c'est certes moins cher que le *hardcover*, mais si je veux lire un polar paru il y a dix ans ?

Xavier GARAMBOIS

Le prix baisse en fonction de la date de parution.

Henri CAUSSE

Oui, bien sûr.

Martin GÖRNER

Dans tous les cas, il n'y a jamais de livres électroniques qui soient plus chers que leurs équivalents papier.

Guillaume HUSSON

Si vous aviez la possibilité de solder les livres papier, comme vous le demandez, cela placerait le prix des livres électroniques à un niveau vraiment très bas...

Hervé GAYMARD

Je vous remercie.

Jean-Paul FORCEVILLE

Directeur des relations extérieures du groupe La Poste

12 janvier 2009

Xavier AMBROSINI

Responsable stratégique de l'activité courrier du groupe La Poste

Nicolas GEORGES

Bonjour à tous. Nous auditionnons aujourd'hui le groupe La Poste représenté par Monsieur Jean-Paul Forceville, Directeur des relations extérieures, et Monsieur Xavier Ambrosini, Responsable du marketing stratégique de l'activité Courrier. Hervé Gaymard vous prie d'excuser son absence et, si vous le permettez, je ferai de mon mieux pour le remplacer en qualité de Secrétaire du Conseil du livre.

Je voudrais préciser à Monsieur Forceville et à Monsieur Ambrosini les objectifs de cette mission, qui a été mise en place à la suite des amendements parlementaires qui avaient été déposés dans le cadre de la Loi de modernisation de l'économie et qui tendaient à remettre en question la loi du 10 août 1981 sur le prix du livre. Après s'être opposée et avoir obtenu le retrait de ces amendements, et après avoir réaffirmé son attachement à cette loi, Christine Albanel a décidé d'une mission de réflexion et d'évaluation sur la loi relative au prix du livre.

Qu'en est-il aujourd'hui, après plus de vingt années d'application de la loi sur le prix du livre ? Quel est son avenir ? Quelles sont les éventuelles améliorations ou modifications qui pourraient y être apportées ? Et, de façon générale, qu'est-ce qui aujourd'hui pourrait être amélioré ou modifié dans l'économie générale de la filière du livre et sur toute la chaîne de production de ce secteur ?

Il nous a donc semblé important d'entendre La Poste sur l'ensemble de ces sujets, suite notamment à un certain nombre de modifications intervenues ces dernières années dans les grilles de tarifs proposés par La Poste aux différents acteurs du livre, qu'ils soient éditeurs ou libraires.

Jean-Paul FORCEVILLE

Je vous remercie tout d'abord de nous avoir invités. C'est important pour nous de bien comprendre les secteurs d'activité pour lesquels nous fournissons des prestations. Nous sommes, et j'aurai l'occasion de le redire, très attentifs à nos missions de service public. Le livre en fait partie et j'ai l'impression que nous transportons chaque jour davantage de livres, puisque nous sommes en quelque sorte les transporteurs privilégiés des acteurs du commerce en ligne. Encore une fois, nous sommes heureux de pouvoir comprendre les spécificités des acteurs du livre afin de mieux les servir.

La Poste, c'est quatre métiers principaux : le courrier, la banque, les transports de colis et un réseau de bureaux de poste. Pour bien comprendre les dernières évolutions, il faut rappeler que notre univers institutionnel est en train de changer. Une grande partie des décisions sont prises à Bruxelles. Nous avons connu une succession de directives postales, la dernière datant d'il y a un an. J'y reviendrai, parce qu'elle aboutit à l'ouverture totale du marché postal français au 1^{er} janvier 2011. Cette troisième directive sera transposée en droit français en 2009. Les deux précédentes l'ont été par la loi de 2005 sur la régulation postale et nous préparons actuellement une nouvelle loi de régulation postale, à la fois pour transposer les directives européennes et faire évoluer, suite aux annonces du Président de la République, le statut de La Poste. Ce changement de statut est sans effet sur la problématique qui nous réunit ici. Je le dis tout de suite pour qu'il n'y ait pas de suspicion particulière à ce sujet.

Je dirai un mot cependant sur la directive postale qui, elle-même, commence à définir les objets qui transitent par les opérateurs postaux. Cette directive postale dit que les livres, catalogues, journaux et périodiques ne peuvent pas être considérés comme des envois de correspondance. Naturellement, la loi française n'avait pas d'autre choix que de reprendre cette disposition. L'article L. 1 du Code des Postes et des Télécommunications électroniques indique : « *L'envoi de correspondance est un envoi postal ne dépassant pas deux kilogrammes et comportant une communication écrite sur un support matériel, à l'exclusion des livres, catalogues, journaux ou*

périodiques ». Il y a donc une séparation, en quelque sorte, entre le droit lié à la correspondance et le droit lié au reste, c'est-à-dire aux marchandises et à ce qui est considéré comme marchandise. Cela m'a valu un petit moment de gloire quand, à la "une" de *Livres Hebdo*, on m'a fait dire : « *Vous conviendrez avec moi que le livre est une marchandise* ». Ce n'est pas exactement ce que j'avais dit, mais peu importe ! J'avais dit : « *Vous comprendrez bien, après avoir lu cela, que le livre n'est pas un objet de correspondance. Nous devons le considérer comme une marchandise, même si je me garderai bien pour ma part de dire que c'est une marchandise comme les autres* ».

À ces deux types de produits – correspondance et marchandise – vont s'attacher des obligations et un niveau de responsabilité différents. C'est pourquoi nous ne pouvons plus mélanger les choses. Nous ne pouvons plus faire comme si les processus étaient les mêmes. Parlons tout d'abord des responsabilités. Nous n'engageons pas notre responsabilité de la même manière pour les marchandises, où on s'approche du droit des transports, et la correspondance, où notre responsabilité est certes engagée, mais de façon moins importante. Prenons un exemple : la Poste peut transporter de la correspondance le week-end dans des camions, mais ne peut pas transporter de marchandises. D'autre part – et cela vaut pour tous les types de produits, mais avec des conséquences différentes sur lesquelles je reviendrai –, nous avons l'obligation de couvrir nos coûts et, tout particulièrement, dans les domaines qui sont ouverts à la concurrence. Sinon, nous serions accusés de faire des prix dits « prédateurs » en l'absence de mission de service public particulière qui nous serait confiée pour nous demander de pratiquer des tarifs spécifiques.

Nous sommes donc arrivés, fin 2007, à une situation de tension avec les professions du livre. Pourquoi cela ? Tout d'abord, parce que nous avons été obligés de supprimer le Colis Éco, c'est-à-dire le colis de base qui se vendait au guichet des bureaux de poste. Nous l'avons fait pour deux raisons : d'abord, parce que nous avons un vrai problème de couverture des coûts ; ensuite, parce que nous avons un problème en termes de responsabilité pour ces colis. On ne pouvait donc pas laisser le Colis Éco en l'état à la vente.

La deuxième chose qui a provoqué un peu d'émoi, c'est qu'il y a eu, dans la foulée de la suppression du Colis Éco, un peu de flottement à nos guichets, dans notre réseau, sur les sacs de librairie. Certains ont pensé que cette prestation, qui se rapprochait du Colis Éco, avait disparu. Ce n'est pas le cas pourtant. Ensuite, pour les raisons que j'ai expliquées, de manière sporadique d'abord, puis de manière plus organisée ensuite, les guichetiers ont été amenés à refuser le tarif Lettre pour les livres, et enfin, même si cela n'a pas grand chose à voir avec notre problématique, des éditeurs ont vu un certain nombre de revues se faire retirer leur code CPPAP¹. Cela nous échappe, y compris à La Poste.

Tous ces éléments ont fait qu'une certaine incompréhension a commencé à naître vis-à-vis de La Poste et à générer des pétitions et des démarches de la part des professionnels.

Encore une fois, nous reconnaissons tout à fait les conséquences de ces mesures et nous avons cherché à amortir, autant que faire se peut, l'impact de la modification de notre environnement juridique, en essayant de trouver des solutions pour continuer à remplir nos missions. Une phase de concertation s'est donc ouverte. J'ai moi-même assisté, avec Monsieur Eyrolles, à une réunion organisée, le 4 février 2008, par le Syndicat national de l'édition. Nous avons eu ici-même avec Monsieur Yvert, une réunion, le 23 mai dernier, afin d'essayer à la fois de comprendre les problèmes et d'avancer.

Qu'est-ce qui a changé suite à ces réunions ? Nous avons rappelé en interne à nos guichetiers que les sacs de librairie existaient toujours et qu'ils étaient priés de les accepter. À chaque fois que nous rencontrons des interlocuteurs de la profession, nous leur disons : « *Si vous avez la moindre difficulté, dites-le nous* ». Cependant, nous n'avons jamais été saisis depuis, mais nous sommes toujours à l'écoute, et s'il devait y avoir des manquements, nous nous ferions un devoir de les régler dans les plus brefs délais.

Ensuite, le service Courrier de la Poste a lancé un produit qui peut permettre de répondre, à une partie seulement cela est vrai, des besoins des libraires ou des éditeurs qui veulent envoyer des livres par la Poste. C'est la Lettre Max, qui est un objet de marchandise transporté par le service Courrier de la Poste. L'inconvénient est qu'il ne doit pas être plus épais que 2 centimètres. C'est, évidemment, un peu limité pour envoyer des livres et nous en avons parfaitement conscience. Le problème c'est que cette lettre tarifée transite par des machines qui ne peuvent traiter des plis plus épais. Nous cherchons des solutions pour essayer d'améliorer cette contrainte et prendre des objets un petit peu plus épais. Mais aujourd'hui, je reconnais que ce n'est pas possible. Néanmoins, depuis le 15 décembre, un nouveau produit a été lancé, qui s'appelle la Lettre Mini-Max. Il s'agit en quelque sorte d'un produit dérivé de la Lettre Max, et qui est moins cher. La première tranche de prix commence à 1,50 euros pour un pli de 100 grammes maximum. Le seconde commence à 2,50 euros pour des plis supérieurs à 100 grammes. Ensuite, il y

¹ La Commission paritaire des publications et agences de presse (CPPAP) délivre sous certaines conditions aux éditeurs de journaux, magazines et revues un certificat leur permettant de bénéficier du régime économique spécifique de la presse : TVA au taux réduit de 2,1 % et tarifs postaux préférentiels.

a le Colissimo qui fonctionne toujours, bien entendu. Nous avons bien conscience du fait qu'il est un peu cher et qu'il ne répond pas très bien aux besoins des professions du livre. Lorsqu'on y met un seul livre, il est vrai que cela représente une part non négligeable du coût du prix de ce livre. Mais nous sommes contraints car nous sommes sur un marché concurrentiel et nous devons avoir une grille tarifaire transparente qui nous permette de couvrir nos coûts. Les seuls rabais qui puissent être obtenus, les seules conditions "discriminatoires" que nous puissions pratiquer concernent les dépôts groupés. Dans ce cas, nous pouvons pratiquer un rabais qui va de 5 à 9 %. Voilà donc, en résumé, l'état de notre réflexion et de nos démarches sur le sujet.

Encore une fois, la concurrence éclate. Je sais que nous avons probablement perdu une partie de nos trafics parce que des prestataires privés peuvent probablement, en particulier dans Paris, proposer un meilleur coût sur ce transport. Cependant, nous avons des obligations qui s'attachent au fait que nous sommes un opérateur dominant, que nous sommes dans le collimateur des autorités européennes et que nous ne pouvons pas avoir un comportement qui pourrait s'apparenter à une pratique discriminatoire au regard de la concurrence. Paradoxalement, au moment où nous essayons d'avoir des politiques commerciales plus agressives et qui répondent davantage aux besoins de la clientèle, cela nous amène, apparemment, pour nos clients, à être un peu moins commerçants sur certaines marges que par le passé.

Henri CAUSSE

J'ai une question à poser, qui est sûrement naïve. Lorsqu'un livre gratuit, c'est-à-dire un service de presse, est envoyé, accompagné d'une lettre, est-il considéré comme une lettre ou comme une marchandise ?

Xavier AMBROSINI

Il est considéré comme une marchandise.

Henri CAUSSE

Et si un particulier écrit à un autre particulier, en lui disant : « *J'ai beaucoup aimé ce roman. Je te le joins* », c'est une marchandise ?

Jean-Paul FORCEVILLE

Ce n'est pas une question naïve, c'est une vraie question que vous posez. Jusqu'à maintenant, nos régulateurs la considèrent comme une marchandise.

Geoffroy PELLETIER

Oui, mais à condition que le bureau de poste sache que c'est un livre qui se trouve dans l'enveloppe. Qu'est-ce qui empêche quelqu'un, aujourd'hui, de mettre un livre dans une enveloppe, d'aller dans un bureau de poste et de l'envoyer au tarif courrier simple ? Ce n'est que lorsque vous voyez arriver une centaine d'enveloppes épaisses que vous vous posez des questions sur ce qu'elles contiennent et que vous les facturez en tarif marchandise.

Xavier AMBROSINI

Si vous me posez la question, je vous réponds qu'en effet rien n'empêche de procéder de la sorte. Je suis toujours gêné de dire qu'un livre est une marchandise. Cela n'est pas qu'une marchandise, c'est bien plus que cela. Néanmoins, l'envoi de correspondance est également fortement protégé, car nous devons respecter le secret des correspondances. Un livre envoyé par La Poste, lui, n'est pas couvert par le secret des correspondances, au sens pénal du terme.

La Poste bénéficiera d'un monopole sur l'envoi de correspondances jusqu'en 2011 ou 2012. Le type d'envoi que vous décrivez ne fera plus partie du domaine réservé de La Poste après cette date et le marché pourra répondre à ce type de besoins. Par conséquent, il faut regarder de très près le fait qu'on ne profite pas d'une extension abusive de notre secteur réservé sur des envois qui n'en relèveraient pas. Pour cela, la directive, dans un processus de libéralisation du secteur postal, s'applique à définir ce qui n'est pas un envoi de correspondance. Tout ce qui n'est pas un envoi de correspondance ne sera plus du domaine réservé de La Poste. Donc, l'envoi de livres n'est pas réservé à La Poste.

Nicolas GEORGES

Les tarifs des correspondances sont, je suppose, plus bas proportionnellement, du fait qu'il s'agit d'un service public. La correspondance fait-elle l'objet d'une subvention d'équilibre, par exemple, de la part des pouvoirs publics ?

Jean-Paul FORCEVILLE

Non. Depuis 1923, date de la création du budget annexe des Postes et Télécommunications, La Poste est tenue d'équilibrer ses comptes. La seule subvention qu'elle reçoit concerne le transport de presse et ne fait que combler une petite moitié du déficit occasionné par cette activité pour l'établissement.

Jean-Guy BOIN

Cela signifie que la presse n'est pas traitée comme une marchandise.

Xavier AMBROSINI

Les journaux et les périodiques sont traités comme les livres, ce sont des marchandises. Si par exemple vous envoyez un journal à l'international et que vous passez en douane, c'est considéré comme une marchandise classique. Néanmoins, c'est une marchandise sur laquelle une mission de service public est définie : il s'agit du transport public de la presse. Cela participe au pluralisme d'exercice effectif de la démocratie. Le législateur a donc défini une mission de service public en confiant l'exécution de cette mission à La Poste.

Jean-Paul FORCEVILLE

L'État subventionne la presse en partie par le biais d'un rabais sur le transport postal.

Geoffroy PELLETIER

Sauf erreur de ma part, la prise en charge du coût de l'acheminement d'un journal est partagée entre trois acteurs : un tiers est financé par des subventions, un autre tiers est pris en charge par La Poste – le manque à gagner dont vous parliez pour votre établissement –, et le dernier tiers est supporté par le destinataire qui paie tout de même une partie du coût d'acheminement.

Xavier AMBROSINI

C'est exact, sauf qu'il y a de petits et de gros tiers. Mais dans l'esprit, c'est exactement cela.

Jean-Guy BOIN

Quelles sont les bases juridiques qui fixent cette répartition ? Sont-ce les ordonnances de 1944 pour la presse, ou bien y a-t-il un autre texte ?

Jean-Paul FORCEVILLE

Probablement, je ne sais pas vraiment.

Jean-Guy BOIN

Je pose la question parce que c'est intéressant sur le plan juridique si ce sont des ordonnances qui peuvent codifier y compris un établissement comme La Poste.

Jean-Paul FORCEVILLE

Encore une fois, nous n'avons pas de mission particulière. Nous avons des engagements, mais l'État finance la presse par ce biais.

Henri CAUSSE

Mais les revues, qui profitent de conditions tarifaires, ressemblent fort à des livres.

Guillaume HUSSON

Si je comprends bien ce que vous dites, les écarts de prix qu'on constate dans les transports nationaux entre des pays comme l'Allemagne, l'Espagne et la France, ne sont pas liés à une lecture différente que ces pays feraient des contraintes européennes, mais au fait que ces pays – l'Espagne et l'Allemagne par exemple – ont étendu au livre le régime tarifaire qui existe déjà en France pour la presse. Cela relève donc de choix nationaux.

Jean-Paul FORCEVILLE

Absolument.

Guillaume HUSSON

Ce choix n'est pas impossible, mais il ne relève pas de La Poste. Il relève de l'État.

Xavier AMBROSINI

Tout à fait. Absolument.

Jean-Paul FORCEVILLE

Dans le cadre des missions de service universel, le principe édicté par Bruxelles est que ces missions doivent être fortement encadrées. Elles doivent normalement donner lieu à compensation, par l'État, du surcoût qui est occasionné par ces missions particulières.

Guillaume HUSSON

Les directives européennes auxquelles vous faites allusion n'empêcheraient donc pas l'État français de considérer que les livres, comme la presse, pourraient bénéficier de tarifs postaux particuliers, comme cela se pratique dans certains pays.

Nicolas GEORGES

Cela vaut-il pour l'ensemble des biens et des marchandises, ou uniquement pour des marchandises qui relèveraient d'une exception culturelle, par exemple ?

Xavier AMBROSINI

Il existe au niveau européen des règles et des cadres qui définissent les missions de service public et leurs modes de financement. Pour le reste, je ne sais pas...

Nicolas GEORGES

Les États sont donc libres de décréter que le routage du livre relève du service public.

Geoffroy PELLETIER

Cela signifie-t-il qu'en 2012, lorsque la libéralisation complète du marché postal sera instaurée, le régime spécifique, aujourd'hui en vigueur pour la presse en France, ne sera pas remis en question ? La Poste pourra-t-elle conserver une mission de service public pour le transport des marchandises ?

Jean-Paul FORCEVILLE

Il faut séparer ce qu'on appelle le service universel et le service réservé. Le service universel ne va pas changer. C'est le transport, dans toute la France, des plis pesant jusqu'à deux kilogrammes et des colis jusqu'à vingt kilogrammes, à un niveau de qualité et de prix abordables. Il existe une définition du service universel. Comment finance-t-on ces obligations ? Jusqu'à maintenant, on dégagait des marges grâce au service réservé, au monopole qui permettait de financer les obligations de service universel. Demain, il n'y aura plus de monopole. Il faudra qu'on démontre que nos obligations de service universel nous coûtent de l'argent et en demander la compensation à notre régulateur. La loi n'est pas encore écrite, mais les réflexions actuellement menées sur le projet de texte vont dans le sens de la création d'un fonds de compensation. Ce fonds de compensation était déjà prévu dans la loi de 2005. Il serait alimenté par les concurrents de La Poste et par La Poste elle-même.

Henri CAUSSE

Actuellement, lorsqu'on envoie un livre à Bruxelles ou à Amsterdam, on bénéficie déjà d'un tarif spécial. Celui-ci sera-t-il maintenu ou non ?

Xavier AMBROSINI

Parlez-vous des offres de La Poste ?

Henri CAUSSE

Actuellement, lorsqu'on envoie un livre à Bruxelles, cela coûte moins cher que si on l'envoie à Toulouse.

Xavier AMBROSINI

Pas de Paris en tout cas. Mais la réalité que vous décrivez existe cependant il est vrai. Des Toulousains peuvent par exemple envoyer des livres en France, à partir de l'Espagne, à un tarif plus intéressant que s'ils les envoyaient depuis un bureau de poste français.

L'envoi postal vers l'international fait partie d'un autre pan de nos missions de service public. Les relations internationales entre services postaux sont gérées par l'Union postale universelle, qui prévoit des modes de rémunération compensatoires entre services postaux des différents pays pour l'exécution réciproque de prestations de distribution. Dans le cas que vous évoquez, c'est bien La Poste française qui a perçu l'affranchissement et La Poste belge qui va exécuter le service de distribution du livre en question. À l'origine, certains de ces flux réciproques n'étaient pas facturés par les pays membres de l'Union postale universelle, car on partait du principe qu'une lettre ou un colis envoyé en appelait un autre en retour et qu'il n'y avait pas lieu d'entrer dans un processus de rémunération. Puis, on a mis en place des rémunérations, dans un premier temps, de montants très faibles, mais qui aujourd'hui s'approchent à peu près des coûts de distribution réels subis par chacun des opérateurs.

Il se peut qu'il y ait, dans des cas particuliers, des tarifs en vigueur chez certains opérateurs qui ne tiennent pas compte des coûts. Je ne suis pas spécialiste du sujet, mais il semblerait que le livre bénéficie d'une législation protectrice. Par conséquent, lorsque La Poste espagnole tarifie l'envoi d'un livre, elle tient compte de la mission de service public qui lui incombe et ce prix est bien payé par le consommateur espagnol, indépendamment des coûts subis par l'opérateur et indépendamment du niveau de rémunération qu'il va devoir verser à l'opérateur étranger chargé de la distribution de cet envoi. On est là dans l'exécution d'une mission de service public et de diffusion internationale.

Serge EYROLLES

Ce qui est choquant – et on en parle depuis longtemps – c'est le fait que vous ayez supprimé un certain nombre d'avantages dont bénéficiaient auparavant les éditeurs. Cela est-il bien justifié ? Nous profitons autrefois du tarif Lettre pour l'envoi de livres et des sacs de librairie. En fait, on s'est aperçu que, selon les bureaux de poste, les pratiques étaient très hétérogènes. Certains continuent à appliquer les anciennes règles, d'autres non. Je sais que vous essayez de moraliser le système. Ensuite, on peut discuter des éventuelles aides de l'État dont pourrait bénéficier La Poste pour faire profiter le livre de tarifs spéciaux. Nous avons naturellement tendance à penser que le livre fait partie de l'exception et la diversité culturelle et qu'il doit à ce titre être protégé. Mais sous couvert du projet de privatisation de La Poste, tout cela a été remis en question.

Xavier AMBROSINI

C'est faux.

Serge EYROLLES

Un peu quand même. L'idée est de rentabiliser votre activité.

Xavier AMBROSINI

C'est faux et j'en veux pour preuve que ce débat nous animait déjà bien avant le projet de privatisation de La Poste !

Serge EYROLLES

Je suis même étonné de ne pas avoir reçu, au Syndicat national de l'édition, de plaintes de la part de mes confrères éditeurs. Peut-être se débrouillent-ils au niveau de leur bureau de poste pour continuer de profiter de tarifs spéciaux. Je ne sais pas. Il faudrait cependant fixer des règles extrêmement claires. Quand vous décrétez que l'objet envoyé en Lettre Max ne doit pas dépasser deux centimètres d'épaisseur, cela ne prend absolument pas en compte le fait que la majeure partie des livres font plus de deux centimètres d'épaisseur, et à ce propos, nous regrettons d'ailleurs de n'avoir pas été associés aux réflexions qui ont amené ce changement. Mais bien sûr vous me direz que vous n'y pouvez rien, que ce sont des machines...

Xavier AMBROSINI

C'est à la fois lié aux machines et aussi, de toute évidence, à la taille réglementaire de la fente des boîtes aux lettres. Car si un pli ne rentre pas dans une boîte aux lettres, il est mis en instance et cela engendre des coûts de traitement. Nous avons des contraintes.

Henri CAUSSE

Économiquement, cela ne me choque pas que le livre soit une marchandise lorsqu'il fait l'objet d'une vente, d'un achat ou d'une plus-value. Mais avant qu'il ne soit une marchandise, il est quelque chose de gratuit et cela s'appelle les services de presse. Pour un éditeur de littérature, il y a deux types de service de presse. D'une part, il y a les exemplaires gratuits envoyés à la presse à proprement parler. La majorité est expédiée sur Paris et nous ne passons plus par La Poste pour ces envois. D'autre part, il y a les exemplaires gratuits envoyés aux libraires qui, dans de nombreuses maisons, représentent un nombre d'envois plus important que pour la presse, car il est fréquent que nous envoyons deux ou trois exemplaires dans certaines très grandes librairies, où on sait que le livre va intéresser trois vendeurs. Dans ces deux cas, le livre est donné gratuitement. Il est même marqué « *Service de presse* » comme nous y obligent les services fiscaux. Aussi, en supprimant le tarif Lettre même pour les envois d'exemplaires de presse et en le remplaçant par un tarif supérieur et beaucoup moins fiable, vous empêchez presque, de façon paradoxale, que le livre envoyé devienne vraiment une marchandise en étant lu et commandé par les libraires !

Jean-Paul FORCEVILLE

Je comprends bien ce que vous venez de dire, mais vous voyez bien que nous sommes vraiment coincés dans cette affaire, car les directives européennes et le Code des Postes et des Télécommunications nous disent : « *Vous ne pouvez pas traiter le livre comme un objet de correspondance* ». Que voulez-vous qu'on fasse ? Je crois que cette règle ne pourra pas être transgressée, même sur le plan du droit français. C'est véritablement écrit de cette façon dans la directive et dans sa transposition dans le droit français. L'idée, que vous pourriez avoir, de tenter de faire réintroduire le livre comme un objet de correspondance, ne marchera pas. On peut éventuellement trouver d'autres moyens, mais cette loi ferme véritablement la porte à toute avancée en ce sens. Ensuite, nous avons des concurrents et ils seront absolument ravis de profiter des aubaines qu'une telle dérogation ouvrirait. Parlons du prestataire qui a été choisi par votre maison, ou par une autre, pour les livraisons effectuées sur Paris. Si, demain vous lui dites : « *On repasse finalement par La Poste parce qu'ils nous ont trouvé des tarifs qui nous accommodent* », je peux vous garantir qu'ils vont filer au Conseil de la Concurrence, en disant : « *Que se passe-t-il ? Ils sont en train de monopoliser à nouveau les envois de livres. Cela ne va pas du tout* ». On est dans un monde qui a un peu changé. En l'absence de missions particulières législativement encadrées et financées, je ne vois pas comment on pourra y arriver.

Jean-Guy BOIN

Si je comprend bien ce que vous dites, il vaudrait mieux adapter et étendre au domaine de l'écrit en général ce qui a cours actuellement dans le domaine de la presse, plutôt que de tenter de modifier les directives et la loi, telles qu'elles s'appliquent pour le moment. Est-ce la méthode que vous préconiserez ?

Nicolas GEORGES

Une telle extension nécessiterait sans doute qu'on ait au préalable une idée du volume de livres que cela représente. A-t-on déjà une idée précise de ce que cela représente pour la presse ? Avez-vous mené des négociations récemment pour définir ces volumes transportés ? Est-ce la profession qui vous donne des chiffres et comment contrôlez-vous les envois réellement effectués ? Avez-vous un système statistique particulier de suivi ?

Xavier AMBROSINI

Tout à fait. Cela nous conduit à avoir une idée assez précise du déficit que nous subissons du fait de cette mission.

Nicolas GEORGES

Serait-il envisageable d'avoir une idée des volumes transportés pour le livre ?

Xavier AMBROSINI

C'est plus diffus.

Henri CAUSSE

Encore une fois, le livre est une marchandise. Lorsqu'un éditeur a une commande, s'il fait de la vente directe et décide, sur sa facture, de compter ou de faire cadeau du port, c'est son choix. Mais dans les deux cas, il s'agit d'un acte commercial et on peut donc comprendre qu'on nous demande de payer le port. En revanche, avant

que le livre ne soit devenu une marchandise, lorsque nous envoyons des exemplaires de presse, cela est discutable. Chez Gallimard, combien d'ouvrages de service de presse partent chaque année par La Poste ?

Bruno CAILLET

En littérature, il est vrai que c'est énorme. Il faudrait distinguer le statut d'objet commercialisé et celui d'objet promotionnel, pré-commercial. Ce dernier permet à une maison d'édition de faire connaître un ouvrage, ce n'est donc pas un objet commercialisé. Sa démarche dans ce cas n'est pas une démarche commerciale. Je pense qu'il y aurait une vraie légitimité à distinguer les choses.

Jean-Paul FORCEVILLE

Je veux bien vous entendre lorsque vous dites que ce n'est pas véritablement une marchandise, mais ce n'est pas pour autant que cela va devenir un objet de correspondance.

Guillaume HUSSON

Je voudrais tout de même ajouter quelque chose. La question des services de presse est certes tout à fait importante, mais les libraires, par définition, n'envoient pas de service de presse ; ils en reçoivent par contre de plus en plus. Vous disiez que le monde change. Effectivement, les tarifs de La Poste augmentent et ont augmenté. Le monde change aussi parce que des opérateurs sont arrivés sur le marché et ont décidé, pour la vente en ligne, d'offrir les frais de port. Il y a, aujourd'hui, un véritable problème d'accès à ce nouveau marché de la vente sur internet pour les opérateurs qui ne s'appellent pas *Amazon.fr* ou *Fnac.com* et qui rencontrent les plus grandes difficultés à offrir ces frais de port. C'est même également délicat pour *Fnac.com*. Il y a un effet de ciseaux avec des tarifs qui augmentent fortement du côté de La Poste et certains opérateurs qui, pour capter des parts de marché supplémentaires, offrent les frais de port à leurs clients. Dans ce cas, vous n'y êtes pour rien, bien évidemment, mais allons au fond des choses. Ces contraintes existent et cet effet de ciseaux est nuisible : pour les libraires, ce n'est plus d'ouverture à la concurrence qu'il faut parler, mais de fermeture totale à la concurrence du fait des tarifs postaux. Je ne minimise pas la problématique des services de presse, mais cette problématique de l'accès ou non à la vente en ligne est très importante aussi.

Jean-Paul FORCEVILLE

Je voudrais répondre en deux temps. Si nous avons augmenté nos tarifs, encore une fois, c'est parce que nous avons été contraints de démontrer que nous couvrons nos coûts et que nous nous comportons comme un opérateur non monopolistique sur le marché. Aujourd'hui, les commerçants pratiquant la vente en ligne ont le choix entre La Poste et d'autres transporteurs.

Xavier AMBROSINI

J'ajouterai en outre qu'Amazon est traité de manière totalement objective et transparente en tant que client de La Poste. N'importe quel acteur qui présenterait un profil d'activité équivalent à celui d'Amazon subirait le même traitement commercial.

Jean-Guy BOIN

Je ne dirais pas « *subirait* », mais plutôt « *profiterait* ».

Serge EYROLLES

Voulez-vous dire que vous ne faites pas de conditions commerciales particulières ?

Jean-Paul FORCEVILLE

Nous sommes tenus d'avoir des grilles tarifaires transparentes.

Jean-Guy BOIN

Oui, mais basées sur des données quantitatives, tout de même.

Xavier AMBROSINI

Le quantitatif n'est pas le reflet de l'importance commerciale qu'un client peut avoir pour nous. Le quantitatif est le reflet des économies d'échelle que les volumes transportés pour ce client nous permettent de réaliser.

Guillaume HUSSON

La négociation avec les libraires en ligne se fait effectivement sur ces bases-là. Les remises accordées vont, comme vous le disiez tout à l'heure, de 5 % à 9 %.

Xavier AMBROSINI

Dans le cas d'Amazon, je pense que cela va même au-delà de 9 %.

Guillaume HUSSON

Si votre grille tarifaire est véritablement transparente, cela ne devrait pas aller au-delà du plafond de 9 % indiqué sur celle-ci.

Xavier AMBROSINI

Il y a deux niveaux de négociation : les 5 à 9 % correspondent à des remises purement quantitatives, liées à un chiffre d'affaires réalisé avec La Poste. Là, nous sommes sur une politique commerciale et il y a un barème transparent, qui n'est pas public, mais qui est communiqué sur simple demande. À côté de cela, nous avons un catalogue d'offres qui, sous condition d'accès, permet d'obtenir des tarifs plus intéressants. Prenons l'exemple de la Lettre Max : si je l'achète à l'unité, le tarif est de 1,76 euro. Si j'en achète 10 000, le tarif unitaire passe à 1,33 euro. Voilà un exemple de remise quantitative, qui tient compte de l'économie des coûts de commercialisation. Cela va plus loin dans le cas d'Amazon, car c'est un gros expéditeur et en outre ses conditions d'injection dans le réseau sont centralisées. Reprenons la discussion qu'on a déjà eu l'occasion d'entamer, dans d'autres cadres que ceux de cette commission, à propos des petits éditeurs¹. Si on a, en face de nous, quelqu'un qui est capable de nous dire : « *Je vous adresse un semi-remorque plein sur chacune de vos plates-formes de tri de colis en France* », cela n'aura évidemment pas du tout la même valeur économique ni la même valeur industrielle qu'un libraire indépendant qui nous demanderait d'expédier à travers toute la France des plis qu'il déposerait sur une seule de nos plates-formes de tri située à proximité de sa librairie. Le tarif proposé est simplement le reflet d'économies de coûts que les volumes traités nous permettent de réaliser et non d'une évaluation quantitative au sens où nous traiterions mieux les gros que les petits.

Henri CAUSSE

Toutefois, d'après ce que j'entends, les gros sont, de fait, mieux traités tout de même. On est pourtant à une époque où on ne cesse de chanter les louanges des PME, de souligner qu'elles sont particulièrement fragilisées dans la crise économique actuelle et je constate que la charge salariale d'Amazon est largement inférieure à celle de la plupart des PME et, en même temps, ce n'est pas de votre faute, je vous ai entendu, mais on ferme, du fait de votre politique tarifaire, les possibilités d'un travail de prospection pour les services de presse des éditeurs ou d'un accès à la vente sur internet pour la librairie.

Xavier AMBROSINI

Un des enjeux qui avaient émergé d'une précédente discussion, c'était que les petits éditeurs ou libraires avaient également la capacité de se coordonner, de se structurer du point de vue de la logistique et d'intervenir vis-à-vis de La Poste de manière centralisée.

Bruno CAILLET

Pour rebondir sur cette idée, les services de presse étant considérés, dans leur ensemble, comme une activité régulière des éditeurs et importante en terme de quantités transportées, celle-ci devrait pouvoir bénéficier de tarifs dégressifs. Admettons par exemple que Gallimard, via son centre de distribution qu'est la Sodis, centralise les envois de gratuits de tous les éditeurs qu'il diffuse. Ce sont toujours des livres qu'il enverra, mais des livres qui ne sont pas encore commercialisés et qui ne s'apparentent donc pas à des marchandises. Dans ce cas, peut-être y aurait-il la possibilité de faire bénéficier la profession de conditions tarifaires spécifiques, pour ces envois du moins.

¹ À la suite de la pétition lancée par plusieurs petits éditeurs au printemps 2007 pour protester contre les nouveaux tarifs postaux, des premières rencontres ont eu lieu entre la direction de La Poste, la Direction du Livre et de la Lecture et le Syndicat national de l'édition, et un groupe de travail a été constitué.

Jean-Paul FORCEVILLE

Je ne voudrais pas me voir reprocher par le Conseil de la Concurrence le fait que ces envois diffus – parce qu'ils le sont – permettent de justifier une remise particulière. En ce qui concerne le transport postal, mon travail consiste à transporter un objet d'un point A à un point B. Si on en a beaucoup qui arrivent en même temps à un endroit qui m'arrange, parce qu'il y a une capacité importante de traitement et que, pour tout un tas de raisons, cela sera facile de les transporter jusqu'au bout, j'arrive à démontrer ce qu'on appelle les « coûts évités ». Et ce sont précisément ces coûts évités qui, à La Poste, permettent de vous octroyer un rabais supplémentaire. En dehors de cela, je n'ai aucune autre possibilité de justifier l'octroi de rabais.

Serge EYROLLES

C'est une discussion de sourds. Nous parlons toujours de l'exception et de la diversité et vous, vous parlez d'un point de vue strictement industriel. La vraie difficulté est la suivante : quand un éditeur expédie un livre en Colissimo et que le prix du port est supérieur au prix du produit, cela n'est pas tenable ! C'est un problème de volonté politique. Nous l'avons déjà dit il y a un an et je le répète pour le Gouvernement : si l'État décide qu'il est juste d'aider le livre comme il aide actuellement la presse, on se met autour d'une table pour voir ce qu'on peut faire de façon intelligente. Je ne parle ni des spécimens ni du scolaire. Cela nous pose un problème général pour la présentation de nos livres. L'autre difficulté, c'est aussi la concurrence que font peser sur les libraires les vendeurs en ligne qui proposent les frais de port gratuits. Cela relève d'un choix de société et c'est un problème politique.

Geoffroy PELLETIER

Nous y voyons tout de même un peu plus clair sur ces questions. La directive européenne empêche que le livre soit considéré comme du courrier. Dès lors, que le livre fasse partie d'un envoi de service de presse ou qu'il soit une marchandise, peu importe, car dans un cas comme dans l'autre, il ne sera pas considéré comme du courrier.

En revanche, la directive européenne n'empêche pas, sous réserve des disponibilités budgétaires de l'État, de mettre en place un système comme celui qui existe aujourd'hui pour la presse. Cependant, il me semblait que les directives européennes ou le droit de la concurrence allaient faire en sorte que ce système d'aide à la presse ne puisse pas se perpétuer, et ce afin d'empêcher qu'un établissement puisse profiter de subventions afin de proposer un produit à un prix moins élevé que ses concurrents, car dans ce cas, il y aurait distorsion de concurrence.

S'agissant de la presse, c'est ce qui a motivé le début de la discussion sur les critères d'attribution des numéros CPPAP. On a mis en place des critères plus restrictifs parce que, de toute façon, on allait arriver à un moment où, même pour la presse, cela allait être difficile de maintenir des tarifs préférentiels sur un champ aussi large. Avant même de se poser la question de savoir si on pourrait avoir un budget pour financer une politique commerciale de La Poste sur les envois de livres en service de presse et pour l'envoi des spécimens, il faut d'abord s'assurer que cela ne pose pas de problèmes en termes de concurrence.

Xavier AMBROSINI

Le droit européen n'interdit pas la définition de missions de service public et leur financement. Le principe est bien de dire que cela peut exister. Simplement, il y a des missions de service public et des aides qui sont euro-compatibles et d'autres qui ne le sont pas. Pour être euro-compatible, il faut respecter un certain nombre de critères. Par exemple, concernant la mission que vous êtes en train d'esquisser, je ne suis pas certain qu'elle incomberait à La Poste *de facto*, lors d'un appel d'offres. Car, qui est prêt à assurer cette mission de service public et à quel prix ? Cette possibilité existe, mais je n'ai pas d'avis sur le fait de savoir si l'aide à la presse, aujourd'hui, est euro-compatible ou non. C'est, en tout cas, une mission historique.

Un deuxième axe me semblait avoir émergé de nos discussions la dernière fois que nous nous sommes rencontrés. Bien évidemment, vous trouverez toujours La Poste pour écouter et répondre au mieux de ses contraintes. Nous sommes particulièrement attachés, bien évidemment, à l'écrit, à la circulation des idées et à l'exercice de la démocratie. La Poste est une entreprise particulièrement attachée à ces valeurs. Néanmoins, cela étant dit, il n'est pas du tout évident, sur un plan industriel, que nous soyons les mieux placés pour répondre aux besoins que vous décrivez. Notre cœur de métier est la distribution au consommateur, c'est-à-dire assurer une distribution à 60 millions de personnes, chaque jour. Cela a des avantages et des inconvénients. Il y a un inconvénient, en particulier, c'est celui d'être bien moins performant sur les réseaux qu'on appelle *B to B*. Dans le cadre des relations commerciales entre les éditeurs et les libraires, on a affaire à un réseau de distribution qui n'est pas universel, qui comprend quelques centaines de points, un millier peut-être, je ne sais pas, et pour lesquels il y a une organisation logistique particulière et des acteurs spécifiques qui sont sur ce marché. Un bon exemple, voisin de ce dont on parle aujourd'hui, c'est la manière dont les pharmacies sont alimentées au quotidien par des répartiteurs.

Ce sont des acteurs spécifiques, avec une chaîne logistique *ad hoc* pour un besoin identifié. Notre force, à La Poste, c'est l'universel. *A contrario*, notre faiblesse c'est de ne pas toujours être capable de répondre de manière particulièrement compétitive à ce type de demandes.

Geoffroy PELLETIER

Ce dont on parle, ce n'est pas uniquement du transport des livres d'entreprise à entreprise. Avec le développement de la vente en ligne, une large partie des livres qui sont expédiés relèvent d'un échange entre un site de vente en ligne et les 60 millions de consommateurs potentiels dont vous parlez.

Xavier AMBROSINI

Sans rentrer dans le détail, c'est pour cela que le modèle Amazon entre en résonance avec le modèle de La Poste.

Jean-Paul FORCEVILLE

Je voudrais apporter deux précisions complémentaires concernant la presse. Le régime de subvention de la presse *via* La Poste existait avant la création de l'Union européenne.

Nicolas GEORGES

Ce type d'aides n'est pas remis en cause.

Jean-Paul FORCEVILLE

Absolument. Tant qu'on ne bouge pas globalement sur ce type de sujet, cela ne sera pas remis en cause par Bruxelles. En revanche, on vient à peine de signer l'accord Schwartz ¹ qu'un groupe de travail demande déjà à revenir sur cet accord. En matière de presse, La Poste a donné énormément. Mais les accords de presse devront un jour s'achever vers une fin. C'est d'ailleurs la première fois, dans ces accords signés entre l'État, la presse et La Poste, qu'on dit clairement que le système d'aide doit cesser, à terme. L'État est seul juge en la matière, mais je crois personnellement que si vous proposez aujourd'hui d'appliquer au livre un système similaire à celui qui existe pour la presse, cela soit sans grand avenir.

Nicolas GEORGES

Cela va en effet à contre-courant de la démarche actuelle. Combien de millions d'euros l'État débourse-t-il pour cette aide à la presse ?

Geoffroy PELLETIER

300 millions d'euros.

Serge EYROLLES

C'est sans commune mesure avec ce qu'on pourrait demander. Ce ne serait pas dans les mêmes proportions. Cela marchait très bien avant que vous ne supprimiez le Coli Éco.

Jean-Paul FORCEVILLE

Vous savez, les débats que vous avez sur la vente en ligne, on les a depuis toujours avec la vente par correspondance pour laquelle on entendait exactement les mêmes types de critiques. On nous reprochait de mieux traiter La Redoute et les 3 Suisses que d'autres... Pour autant, aujourd'hui, on peut dire que les petites entreprises de vente par correspondance s'en sortent plutôt mieux que les grosses. Il y a certainement d'autres raisons aux difficultés que rencontrent actuellement La Redoute ou les 3 Suisses. Quoiqu'il en soit, on a déjà eu mille fois ce débat et pourtant il existe encore en France des vénéficiers de taille moyenne.

¹ En janvier 2008, la Ministre de la Culture et de la Communication avait confié à Marc Schwartz, conseiller référendaire à la cour des comptes, une mission de réflexion et de proposition concernant l'acheminement des abonnements de presse, par postage ou par portage. À l'issue de cette mission, un nouvel accord – dit accord Schwartz – a été signé en juillet 2008, qui régira les relations entre la Presse, l'État et La Poste pour les années 2009 à 2015. À l'issue des États généraux de la presse, il fut cependant décidé, en janvier 2009, d'un moratoire d'un an pour l'entrée en vigueur de cet accord.

Guillaume HUSSON

On parlait tout à l'heure de la manière dont on pourrait essayer de se faire une idée du volume correspondant aux envois de livres. Avez-vous déjà une estimation à ce sujet, ou seriez-vous disposé, en cas de volonté d'avancer en ce sens de part et d'autre, à travailler sur le sujet afin qu'on ait une idée de ce que cela représente et le coût que cela pourrait engendrer ?

Jean-Paul FORCEVILLE

C'est vous qui connaissez les volumes que vous envoyez. À partir de là, nous tarifierons en fonction des volumes que vous nous proposerez. C'est mécanique.

Serge EYROLLES

Vous nous disiez tout à l'heure que vous faisiez des conditions commerciales particulières à Amazon, dont un des représentants fait d'ailleurs partie de cette Commission. Mais il y a une sorte de fuite en avant meurtrière dans leur politique commerciale qui consiste à offrir les frais de port, sans montant minimum d'achat. Quand on voit la logistique dont on a besoin pour faire fonctionner un tel système, je pense que cette politique commerciale repose sur un modèle économique qui n'est pas viable à long terme, car la seule façon de s'en sortir, c'est de tordre le cou en permanence à ses fournisseurs ou sous-traitants. C'est tout de même très inquiétant comme modèle de fonctionnement.

Guillaume HUSSON

La seule façon de s'en sortir, pour Amazon, c'est de faire flancher ses concurrents un à un. Et nous voyons déjà plusieurs libraires mettre la clé sous la porte.

Serge EYROLLES

En tout état de cause, il y a une donnée qui nous manque et qu'il serait intéressant de connaître, c'est le volume exact de ce que représentent les flux de livres.

Jean-Paul FORCEVILLE

Encore une fois, dans un colis expédié par *Amazon.fr* ou la *Fnac.com*, on ne sait pas s'il y a des livres, des CD ou des DVD à l'intérieur. Parfois, il y a de tout. C'est donc difficile d'établir des statistiques précises concernant le livre en particulier.

Serge EYROLLES

La presse vend aussi des CD, des livres et des DVD, couplés au journal papier. C'est pareil !

Jean-Paul FORCEVILLE

Oui, mais ils ne sont pas acheminés par La Poste. L'abonné ne reçoit pas le CD, le DVD ou le livre qui sont vendus avec son journal. Ceux-ci sont uniquement disponibles à la vente en kiosque. L'abonné peut l'acheter par correspondance au même prix que s'il l'achetait en kiosque, mais nous ne le transportons pas. Pour ce qui est des envois réalisés par les commerçants en ligne, on ne sait pas ce que contiennent leurs paquets, ni quelle est la part du livre, du CD ou d'autres objets expédiés dans ce colis.

Henri CAUSSE

Pour terminer sur une note d'humour, je vous signale que les écrivains qui nous adressent les manuscrits des œuvres qu'ils souhaitent voire publier le font encore par voir postale !

Jean-Paul FORCEVILLE

Dans ce cas, on parle bien de manuscrit, donc de correspondance ! Je sais que c'est un sujet difficile. La Poste est pleine de bonne volonté, mais elle n'a pas les moyens de tout résoudre.

Nicolas GEORGES

Dans cette période où on parle du budget de l'État, nous avons bien compris que s'il y avait quelque chose à faire, on irait plutôt chercher du côté du modèle de la presse et de la mission de service public qui lui est attachée.

Serge EYROLLES

D'autant que les volumes en jeu sont moindres dans l'édition de livres.

Guillaume HUSSON

Je pense qu'il faudrait déjà que nous travaillions à la quantification des trois flux principaux : les services de presse, la petite édition qui envoie directement ses livres aux acheteurs et qui ne passe pas par les grands circuits de distribution et puis, la vente en ligne. Il faudrait avoir une idée de ce que représente chacun de ces flux.

Jean-Paul FORCEVILLE

De notre côté, nous ne pouvons pas le savoir parce que les éditeurs ne déclarent pas s'il s'agit de services de presse ou d'autres envois. De même, les envois des libraires vers leurs clients ne sont pas quantifiés. Quant aux e-commerçants, je le répète encore une fois, on ne sait pas ce qu'il y a dans les colis.

Nicolas GEORGES

Cela étant, je crois qu'on a intérêt à travailler ensemble sur cette question. On se pose les mêmes questions pour les envois relatifs au dépôt légal à destination de la Bibliothèque nationale de France ou à un certain nombre de bibliothèques de province partenaires. On a eu des problèmes de facturation assez importants du fait de vos changements de statuts et donc des dettes que nous allons devoir payer. Avec certains de vos collègues, nous effectuons actuellement une démarche de contrôle statistique des envois, ce que nous ne faisons pas jusqu'alors. Nous avons d'ailleurs obtenu des chiffres tout à fait intéressants.

Jean-Paul FORCEVILLE

Excusez-moi de vous interrompre et d'être un peu insistant sur le sujet, mais, par pitié, ne liez pas cela au changement de statut. Cela n'a rien à voir avec le changement de statut de l'entreprise La Poste. Cela est lié à la législation postale européenne et française.

Nicolas GEORGES

Je me suis mal exprimé en effet.

Jean-Paul FORCEVILLE

Qu'on se comprenne bien, car les changements de statut sont déjà suffisamment compliqués comme cela : nos missions de service universel et de service public restent les mêmes et le changement de statut n'y change rien. Ensuite, ce sont des problèmes de financement.

Nicolas GEORGES

J'ai bien compris.

Xavier AMBROSINI

Le sujet de fond est que le transport de marchandises est une activité marchande et ouverte à la concurrence. Par conséquent nous n'intervenons pas sur ce marché-là.

Nicolas GEORGES

Très bien, il me reste à vous remercier de votre participation aux travaux de cette Commission.

Jean-Paul FORCEVILLE

Merci à vous.

Laurent FISCAL

12 janvier 2009

Président du Syndicat des distributeurs de loisirs culturels (SDLC)

Nicolas GEORGES

Je suis très heureux d'accueillir Monsieur Laurent Fiscal, qui est le Président du Syndicat des distributeurs de loisirs culturels. C'est un interlocuteur que nous nous devons d'entendre dans le cadre des travaux et réflexions de cette Commission, laquelle, comme vous le savez, a été installée par Madame la Ministre de la Culture et de la Communication suite au dépôt d'un certain nombre d'amendements relatifs à la Loi de modernisation de l'économie, amendements qui visaient à modifier la loi sur le prix du livre. Ceux-ci ont amené la Ministre à vouloir faire le point sur l'application, depuis plus de vingt ans désormais, de cette loi du 10 août 1981, sur ses effets et sur la manière dont elle a ou non rempli ses objectifs.

Depuis le mois d'octobre, nous procédons à un certain nombre d'auditions des différents acteurs et professionnels du secteur et c'est à ce titre que la Commission a souhaité vous entendre afin de connaître votre position et celle de vos collègues sur la loi sur le prix unique et sur son application. Pensez-vous qu'un certain nombre d'ajustements, plus ou moins forts, doivent y être apportés ? De manière plus générale, s'agissant de l'économie de la chaîne du livre, physique ou immatériel, quels sont, d'après vous, dans les années à venir, les éléments de prospective que l'on pourrait apporter et dont les pouvoirs publics et la profession pourraient s'emparer pour réformer les choses ?

Laurent FISCAL

Bonjour à tous. Je vous remercie de recevoir le Syndicat des distributeurs de loisirs culturels. Avant de répondre à vos questions, je vais peut-être présenter en quelques mots notre syndicat, puisque sa présence dans l'univers du livre est assez nouvelle. Le Syndicat des distributeurs de loisirs culturels est un syndicat qui s'appelait auparavant Syndicat des détaillants spécialisés du disque. On voit donc clairement quelles sont ses origines. Il y a un an, nous avons décidé de changer la dénomination de notre syndicat ainsi que son périmètre d'activité puisque tous ses membres vendent non seulement des disques, mais aussi d'autres produits culturels et, notamment, pour nombre d'entre eux, des livres.

C'est un syndicat qui compte principalement quatre membres : la Fnac, Virgin, Cultura et Starter. En nombre de magasins, cela représente 80 Fnac, 43 Cultura, 36 Virgin et 60 magasins indépendants de l'enseigne Starter répartis sur le territoire français. En termes de parts de marché, le Syndicat des distributeurs de loisirs culturels représentait, en 2007, environ 27 % des ventes de livres au détail en France. À noter également qu'en 2007, le réseau des grandes surfaces spécialisées et la vente en ligne étaient les seuls canaux de distribution en progression. Nous représentons donc un réseau de distribution important et dynamique.

Je ferai encore une remarque liminaire : le Syndicat des distributeurs de loisirs culturels et la totalité de ses membres soutiennent sans réserve la loi du 10 août 1981. Ils font en effet le constat que cette loi a permis de garantir à la fois la diversité de l'offre, par le maintien dans les magasins de gammes très larges rendant visible toute la nouvelle production, et la diversité des circuits de diffusion, par le maillage que constituent les nombreux magasins répartis sur tout le territoire français. Pour nous, cette loi a donc des effets extrêmement positifs et elle a beaucoup apporté à l'industrie du livre.

Nicolas GEORGES

Merci de nous avoir livré, de manière directe, la substance de votre pensée. Pouvez-vous nous expliquer ce qui a motivé ces quatre enseignes à se regrouper sous la forme d'un syndicat ? Quels sont ses objectifs et quelles sont les valeurs qu'il défend ? Qui a été à l'initiative de ce regroupement de distributeurs ?

Laurent FISCAL

L'idée est que, pour les produits culturels, la distribution joue un rôle important dans l'ensemble de la chaîne. Souvent, on pense beaucoup à l'amont, à la création et en particulier à l'édition, et la distribution est parfois le parent pauvre des réflexions menées sur les secteurs culturels. Or, au bout de la chaîne, une œuvre, qu'il s'agisse d'un livre, d'un disque ou d'un DVD, rencontre son public dans un magasin, à travers un acte de commercialisation, grâce à un acte d'achat. Il était donc important que ces distributeurs se regroupent pour faire entendre leur point de vue sur un certain nombre de sujets qui peuvent les concerner, pour qu'ils puissent exprimer leur opinion, à la fois en direction des autres syndicats interprofessionnels, mais aussi des instances publiques. Cette catégorie de distributeurs est un peu particulière puisque tous sont spécialisés dans les produits culturels, c'est-à-dire qu'ils ont des problématiques économiques et commerciales assez proches.

Nicolas GEORGES

À titre d'information, quels sont les principaux sujets qui sont actuellement portés par votre syndicat ?

Laurent FISCAL

Lorsque nous avons changé de dénomination et élargi notre périmètre, nous avons participé aux discussions sur la renégociation du protocole des usages commerciaux du livre. En 2006, nous avons beaucoup travaillé, au niveau de la musique par exemple, sur les questions relatives à la loi sur le Droit d'auteur et les droits voisins dans la société de l'information. Actuellement, nous travaillons sur le projet de loi Création et Internet. Nous avons également participé à toutes les discussions qui ont eu lieu entre les différents syndicats interprofessionnels sur les accords dérogatoires relatifs à la Loi de modernisation de l'économie, tant au niveau du livre que de la musique ou de la vidéo.

Nicolas GEORGES

Un seul de vos partenaires – la Fnac – dispose d'un site de vente en ligne. Êtes-vous porteur d'une position particulière sur la question de la gratuité des frais de port ?

Laurent FISCAL

Très franchement, seule la Fnac est véritablement concernée par ce dossier. Ce n'est donc pas un sujet que nous avons regardé en tant que syndicat. Tout ce qu'on peut dire est qu'il est important, de notre point de vue, que la loi Lang soit respectée pour que les grands équilibres économiques et commerciaux de l'industrie du livre se maintiennent. Car la loi a permis de créer un fonctionnement à la fois équilibré et harmonieux, qui a contribué au développement de l'industrie du livre dans son ensemble depuis des dizaines d'années.

Nicolas GEORGES

Les Espaces Leclerc auraient-ils vocation à rejoindre un syndicat comme le vôtre ?

Laurent FISCAL

Ils ne sont jamais venus nous voir. Je ne suis pas sûr que cela les intéresse. Les Espaces culturels Leclerc proposent une offre parfois identique à celle de nos adhérents, mais en termes de fonctionnement, leur politique est très différente. En effet, nous sommes surtout des enseignes succursalistes, c'est-à-dire ayant une vision globale et unique, chaque enseigne ayant sa propre politique qui est ensuite déployée de manière assez similaire dans tous ses magasins. Les Espaces Leclerc sont eux un groupement d'indépendants.

Henri CAUSSE

Starter ne vend pas de livres, n'est-ce pas ?

Laurent FISCAL

Non, ils vendent des CD, des DVD, un peu de jeux vidéo ; seuls certains magasins proposent quelques livres.

Henri CAUSSE

Le point commun avec Leclerc, c'est que ce sont aussi des indépendants.

Laurent FISCAL

En effet.

Henri CAUSSE

Il n'y a pas de propriété unique.

Laurent FISCAL

Non, c'est un groupement d'intérêt économique.

Nicolas GEORGES

Votre position sur la loi de 1981 étant extrêmement claire, pensez-vous qu'il y ait des réformes à y apporter, ou pensez-vous au contraire qu'elle permet actuellement d'atteindre un niveau d'équilibre tout à fait satisfaisant et pérenne ?

Laurent FISCAL

Pour compléter ce que j'ai dit en préambule, je soulignerais deux éléments qui sont très importants à nos yeux. D'abord, la notion d'absence de concurrence par le prix sur le marché du livre, qui est quelque chose de primordial. Sur d'autres marchés, comme ceux du CD ou du DVD, il existe une très forte concurrence par le prix. Cela répond à une autre logique. Mais l'absence de concurrence par le prix sur le livre permet de baser la dynamique concurrentielle sur autre chose : sur le conseil des libraires, la prescription, la qualité de l'offre et le service au client. Je pense que c'est extrêmement important pour la spécificité du livre. Et c'est un point auquel nous sommes extrêmement attachés.

J'ai souvent fait une comparaison, à titre personnel, entre deux produits culturels assez proches au départ : le livre et la musique. Ce sont des secteurs culturels dans lesquels il existe une offre à la fois considérable et variée, un grand nombre de nouveautés, des catalogues fournis et beaucoup de fonds. Au-delà de la modification structurelle de ces secteurs et du développement du phénomène de la piraterie, on peut voir, d'un côté, avec le livre, un modèle encadré par une loi qui a permis un développement harmonieux, et de l'autre, avec le disque, un modèle qui est resté purement commercial. De ce fait, ces deux industries se sont développées de manière extrêmement différentes. Indépendamment du phénomène de la piraterie, on a assisté, sur le marché du disque, à une extraordinaire concentration, à la fois de la production et de la distribution. Il n'y a quasiment plus de disquaires indépendants aujourd'hui, alors qu'il existe encore un maillage de libraires extrêmement dense. Je pense que cette absence de concurrence par le prix est quelque chose de fondamentale et qui doit le rester.

Nicolas GEORGES

La comparaison entre ces deux secteurs est instructive, en effet. Si je comprends bien, un des objectifs de la loi de 1981 n'était pas de garder un réseau de librairies juste parce qu'il fallait garder un réseau de librairies : il s'agissait de garder un réseau de distribution fin pour permettre de porter la diversité de l'offre. Or, vous semblez nous dire que, dans le secteur du disque, la diversité de l'offre s'est maintenue, en dépit de la concentration de la distribution. C'est un peu contradictoire.

Laurent FISCAL

Non, pas véritablement. La diversité de l'offre se mesure de deux manières : à l'intérieur d'un magasin, où la gamme de produits proposée y est plus ou moins large, mais également, à l'échelle du territoire, en termes de nombre de points de vente qui continuent à distribuer ces produits. Aujourd'hui, il y a très peu de points de vente : il n'existe plus que les distributeurs spécialisés – que nous représentons –, les quelques Espaces culturels Leclerc et enfin, les hypermarchés, qui proposent une offre extrêmement réduite. Il n'y a quasiment plus aucun disquaire indépendant en France. La capacité de mise à disposition physique de la musique, dans les magasins, s'est considérablement réduite ces dix dernières années. Il y a donc une vraie différence, en termes de conséquences économiques, entre ces deux modes de fonctionnement distincts que sont celui du livre d'une part et celui du disque d'autre part.

Serge EYROLLES

Quelle part représente le livre chez les distributeurs que vous représentez ?

Laurent FISCAL

Cela varie beaucoup d'une enseigne à l'autre. Pour prendre l'exemple de Virgin – que je connais bien car j'y travaille – le livre représente aujourd'hui plus de 30 % de notre chiffre d'affaires, alors que la musique représente moins de 20 %. Le livre est le premier métier de Virgin depuis 2006. Pour des enseignes spécialisées multi-produits comme les nôtres, le livre est un véritable socle de développement sur lequel nous nous appuyons, pour développer le livre mais aussi d'autres catégories de produits.

Serge EYROLLES

Le SDLC n'a-t-il jamais cherché à approcher d'autres distributeurs comme Chapitre.com ? C'est aussi une chaîne de librairies.

Laurent FISCAL

Non.

Guillaume HUSSON

Les librairies Chapitre sont adhérentes du Syndicat de la librairie française.

Serge EYROLLES

Dans le cadre de sa politique numérique, la Fnac passe actuellement des partenariats avec des fabricants de supports de lecture numérique. Que pensez-vous de ce type d'accords ?

Laurent FISCAL

Je représente l'ensemble des membres du Syndicat des distributeurs de loisirs culturels et il m'est donc difficile en tant que tel de vous répondre. Mais je profite de cette question pour souligner un point qui fait problème à propos de l'offre numérique : celui de la qualification d'un livre numérique. Nous avons rencontré la même difficulté dans la musique, il y a quelques années.

Le problème réside largement dans le fait que si ce qui est vendu n'est pas matériel, ce n'est plus un produit mais un service. Or, dans le monde du numérique, ce raisonnement ne fonctionne plus, puisque le produit, c'est l'œuvre et que celle-ci peut désormais être matérielle ou immatérielle. De notre point de vue, son exploitation, sous la forme d'un livre ou d'un fichier numérique, est identique. La réglementation actuelle ne traduit pas cette identité et je pense donc qu'il y a une vraie nécessité de clarification.

Je pense même que le téléchargement définitif d'un produit s'apparente à de la distribution et à une acquisition, mais qu'en revanche, dans un modèle économique qui passerait par une offre d'abonnement, on serait plus proche de la notion de service. Si on ne fait pas ce travail de qualification, on va se retrouver avec d'importantes distorsions au niveau de la TVA et de la gestion du prix de vente, qui pourraient venir déstabiliser l'ensemble du marché, si tant est que le marché du numérique se développe.

Nicolas GEORGES

Je voudrais vous poser une question complémentaire sur ce sujet. Vous avez sans doute souffert du piratage dans le domaine de la musique et nous réfléchissons actuellement à cette question pour le livre. Que pensez-vous de la volonté très récente d'un certain nombre de très gros opérateurs de supprimer toutes les mesures techniques de protection sur leurs fichiers ?

Laurent FISCAL

Les mesures de protection – les *Digital Rights Management (DRM)* – avaient deux fonctions. Une première fonction consistait à gérer l'usage qui peut être fait d'un produit : si, dans le cadre d'un abonnement, un client peut avoir accès à un livre pendant un mois, une protection est nécessaire pour permettre qu'après un mois d'utilisation l'accès à cette œuvre soit bloquée. La deuxième fonction devait être la protection de l'œuvre elle-même, à savoir empêcher la piraterie. Dans le cas d'un téléchargement définitif, c'est-à-dire de l'achat d'un fichier de manière permanente, ce fichier appartient au client. Il n'est donc plus nécessaire de gérer les usages de ce fichier. La *DRM* n'est donc pas vraiment utile pour ce mode de commercialisation.

La difficulté que nous avons rencontrée dans la musique, c'est que le CD n'étant à l'origine pas protégé, le client avant entre les mains la source lui permettant de créer à volonté des fichiers pirates. Cela n'avait pas vraiment de sens de mettre une protection sur des fichiers légaux, alors même que tout le monde dispose du fichier source lui permettant de créer un fichier numérique et de le propager. Je comprends le point de vue des ayants droit, qui souhaitent créer un marché protégé, mais la réalité de la situation, c'est que des milliards de titres sont disponibles,

gratuitement et sans *DRM*. Mais le fait de développer, face à cette réalité, des produits payants, avec des verrous numériques auxquels s'ajoutent des problèmes d'interopérabilité, revient à créer des conditions d'accès aux œuvres qui rendent finalement la piraterie plus attrayante pour le consommateur que le produit légal.

Henri CAUSSE

D'autant que les verrous coûtent cher au producteur !

Laurent FISCAL

Les verrous numériques sont onéreux pour les distributeurs, parce qu'il doivent acheter des licences afin d'utiliser ces technologies de protection. Cela a également un coût en termes de qualité de service client : si vous cassez votre ordinateur, vous perdez vos fichiers et il faut les récupérer. Les verrous numériques ont donc vraiment été un échec. Il est important de bien analyser les raisons de cet échec pour la musique, afin de ne pas recommencer les mêmes erreurs pour le livre.

Techniquement, pour de l'achat de produits numériques de manière définitive, ce qui serait acceptable c'est un verrou numérique qui ne se voit pas, c'est-à-dire qui n'engendre pas de problème d'interopérabilité et donc qui ne pose pas de problème pour les consommateurs. À partir du moment où on commence à parler aux gens d'informatique et non plus d'œuvres culturelles, je pense qu'apparaissent de vraies difficultés dans le développement de ce nouveau marché. On est très content que les producteurs de l'industrie du disque suppriment ces *DRM*, comme la Fnac ou Virgin l'ont demandé depuis 2006. En contrepartie, on souhaiterait une plus grande responsabilisation des internautes. Vous aurez beau créer toutes les conditions pour développer avec succès un marché payant du téléchargement – que ce soit du disque, de la vidéo ou du livre –, si en face vous avez un marché complètement gratuit et quasiment sans frein ni barrière, il sera extrêmement difficile de développer ce vrai marché.

Serge EYROLLES

Que pensez-vous de la traçabilité des ventes ? On est un des rares pays européens à ne pas savoir collectivement ce qu'on vend. On a simplement quelques indications via des panels ou des études. Chaque éditeur sait individuellement ce qu'il vend, mais nous n'avons aucune information collective. Ne pensez-vous pas qu'il y a là un vrai problème ? Une des conséquences de cette méconnaissance de nos ventes, c'est que les éditeurs procèdent régulièrement à la réimpression de trop, qui génère souvent des retours et donc du pilon. Or, si on veut savoir ce qui se vend, il faut que tout le monde joue le jeu. Tous les opérateurs et diffuseurs de livres doivent adhérer à un système commun, que ce soit celui développé par Nielsen en Angleterre ou un autre. Mais il faudra un jour, je crois, trouver un système qui permette de savoir exactement ce qui se vend à l'instant T dans tous les points de vente de l'hexagone.

Laurent FISCAL

Je comprends que ce soit un problème du point de vue de l'éditeur et je comprends que vous souhaitiez arriver à une traçabilité totale sur l'ensemble des points de vente et des réseaux de distribution. Toutefois, je ne suis pas forcément très à l'aise avec l'idée que nous, distributeurs, en aval de la chaîne, n'aurions plus aucune information que nous pourrions garder confidentielle.

Bruno CAILLET

L'idée est que cette démarche s'inscrive dans le cadre d'une mutualisation. Il ne s'agit pas de savoir ce qui s'est passé précisément dans tel ou tel point de vente, il s'agit d'être certain que tous les réseaux participeraient à la mise en commun des informations, afin que les éditeurs puissent avoir une vision objective de la situation et n'extrapolent pas, comme c'est le cas avec les panels actuels qui ne reflètent pas nécessairement de manière réaliste le marché.

Laurent FISCAL

Pour nous, distributeurs spécialisés, la réponse à cette demande ne poserait pas de problème puisque chez Virgin nous envoyons déjà, quotidiennement ou hebdomadairement, aux panélistes nos statistiques point de vente par point de vente. Cela nous permet d'avoir des données agrégées et des informations intéressantes en termes de compréhension des marchés.

Mais je ne peux pas m'exprimer pour les autres réseaux de distribution. Je peux cependant imaginer que, pour certains réseaux de distribution, cela ne pourrait passer que par une mutualisation des coûts engendrés par un tel système, car ce dernier implique des investissements informatiques. Ce ne serait pas forcément évident non plus pour les adhérents du Syndicat des distributeurs de loisirs culturels, même si d'une certaine manière ils le font déjà.

Hervé RENARD

Il est certain que c'est plus facile dans la musique, dans la mesure où le marché est plus concentré. J'avais une question concernant les *DRM*. Il fut un temps où il existait des mesures de protection sur les CD, lesquelles ont été abandonnées à peu près par tout le monde il y a deux ans.

Laurent FISCAL

Oui, ça n'a pas duré longtemps.

Hervé RENARD

Pensez-vous que cela a été abandonné en raison de problèmes informatiques liés à l'interopérabilité, et que cela engendre un coût trop important en matière de relation client ? Pensez-vous, par ailleurs, que cela ait pu contribuer à accélérer la baisse des ventes de CD, ou que cela n'a pas eu d'effet ?

Laurent FISCAL

Franchement, pour répondre sans faire de langue de bois, lorsque des centaines de milliers de titres sont disponibles sur internet et que vous pouvez les télécharger gratuitement en cinq secondes, vous aurez beau proposer ce que vous voulez, la majeure partie de la population se dirigera vers ce type d'offre. Ensuite, on peut dire que les maisons de disques n'ont pas été visionnaires, qu'elles ont fait beaucoup d'erreurs, mais je pense que même s'ils n'avaient pas commis toutes ces erreurs, la tendance aurait été la même. Elles ont essayé de résister, mais quand le marché se dérobe sous vos pieds, que pouvez-vous faire ?

Pendant quinze ans, le marché du disque a connu des croissances importantes, jusqu'en août 2002, date à laquelle il était encore positif. En l'espace d'un mois – je me souviens très bien, c'était en septembre 2002, au moment où les fournisseurs d'accès ont lancé leurs premières offres haut débit – le marché des ventes de disques a connu sa première baisse. Depuis cette date, donc depuis cinq ans, le marché n'a cessé de chuter, sauf pendant deux mois.

Les maisons de disque ont cherché des solutions à ce problème. L'une des réponses a été de protéger les CD par des *DRM*. Le problème, c'est que les intérêts des éditeurs de contenus et ceux des fabricants de matériels étaient divergents. Pour un fabricant de matériel ou un fournisseur d'accès, le contenu gratuit donne de la valeur à l'équipement ou au réseau. Les fabricants de matériel n'avaient donc pas intérêt à investir davantage, à développer des produits qui coûteraient plus cher en termes de développement ou de fabrication, puisqu'il faudrait payer des licences de *DRM*. Tous ces CD verrouillés ne fonctionnaient pas dans les autoradios. Cela a donc été arrêté presque tout de suite car c'était un vrai cauchemar d'utilisation.

Au final, on en revient toujours au consommateur et à l'"expérience-produit" qu'on lui propose. L'exemple du DVD est à cet égard intéressant parce que, depuis que ce format existe, c'est-à-dire depuis 2001, il dispose d'une protection qui le rend non copiable. Vous n'en entendez jamais parler parce qu'un accord est intervenu entre les fabricants de supports et les fabricants de lecteurs, ce qui a permis de parvenir à une standardisation des formats de protection et de permettre que tous les DVD fonctionnent dans tous les lecteurs de DVD du monde. Pour résumer : le support est protégé et il n'y a pas de problème de compatibilité.

Henri CAUSSE

Le support a beau être protégé, il y a quand même un piratage énorme.

Laurent FISCAL

Je dis simplement que le DVD qu'on achète dans le commerce fonctionne sur tous les lecteurs, contrairement au CD à l'époque...

Henri CAUSSE

Sur ce point je suis d'accord. Mais pourriez-vous tirer le fil de votre raisonnement jusqu'à rejoindre les questions qui nous préoccupent sur le livre ? En ce qui concerne le piratage, je pense qu'il est difficile de demander aux gens de payer alors qu'en face on leur propose la gratuité. Je pense en outre qu'une des raisons pour lesquelles le piratage de CD s'est répandu sur internet, c'est qu'il n'existait plus de disquaires. Pour le DVD, c'est différent, car par définition les marchands de DVD n'existaient pas avant l'arrivée du DVD. Pour le CD, le public s'est donc retrouvé seul, chez lui, devant son ordinateur. Il s'est mis à pianoter et puis a découvert que tout était là, gratuitement : pourquoi payer dans ce cas !

Pour ce qui concerne le livre numérique, la Fnac lance actuellement une expérience – qu'on doit regarder avec attention – via un partenariat avec Hachette. Personnellement, si j'avais acheté le lecteur de livres numériques de Sony, j'aurais rêvé de pouvoir acheter un livre numérique et le télécharger dans une librairie Fnac, afin de profiter à cette occasion des conseils du libraire. Le directeur de la librairie Le Divan, à Paris, a raison lorsqu'il dit que, si on télécharge un roman de Virginia Woolf ou si on l'achète sur papier, on a toujours besoin d'un libraire pour vous indiquer quelle est la meilleure traduction. Je ne crois pas que ce soit une bonne idée de laisser les gens seuls chez eux. Même si ma proposition peut sembler naïve, je souhaiterais que la librairie ait, au moins au début, une forme d'"exclusivité" des ventes par téléchargement, comme elle a, vous l'avez très bien dit, par le prix unique qui lui permet d'exercer son métier de conseil, une forme d'exclusivité, mais pas totale, de la vente du livre à l'unité.

Marie-Pierre SANGOUARD

Je peux apporter un début de réponse. Tout d'abord, il ne faut pas se tromper : le téléchargement gratuit du livre sur internet existe déjà. Vous l'avez partout, vous avez des bandes dessinées intégralement téléchargeables. Pour ce qui est des sciences humaines, je ne vous en parle même pas.

Henri CAUSSE

Ça a commencé à se répandre, c'est vrai, mais ce sont le plus souvent de mauvais PDF !

Marie-Pierre SANGOUARD

Peut-être, mais cela existe. Je ne parle pas non plus du photocollage qui existe aussi. Effectivement, si on parle de l'expérience de la Fnac, je n'en suis pas complètement satisfaite dans la mesure où on n'a pas aujourd'hui un catalogue qui soit suffisamment attrayant. Le consommateur est intéressé s'il existe une offre large. Nous avons aujourd'hui une offre de 3 200 titres à télécharger. On ne peut pas dire qu'on ait beaucoup de nouveautés ou de titres très forts. C'est un premier point.

D'autre part, en ce qui concerne le prix des livres que l'on propose en téléchargement, si on le considère en termes de valeur perçue par le consommateur, il n'est pas très bon. Car la décote est seulement de 10 % par rapport au prix du livre physique. Ce n'est pas pareil pour la musique. La musique ne se touche pas. Un livre, on le touche, on le pèse, il a un nombre de pages, etc. C'est pourquoi les gens acceptent de payer vingt euros un livre papier. Pour le livre numérique, c'est d'autant plus difficilement acceptable que la version dématérialisée n'est, à ce jour, qu'une conséquence de son existence sur papier. Aussi, je crois que nous n'avons pas encore trouvé la bonne équation économique entre les deux supports.

Laurent FISCAL

Nous avons interrogé des clients pour la musique sur cette question de la différence de prix entre le numérique et le physique...

Serge EYROLLES

On ne peut toutefois pas comparer le CD et le livre papier.

Laurent FISCAL

Bien sûr. Mais le client ne se pose pas la question en termes de coûts de la création de l'œuvre. Il constate qu'il y a d'un côté quelque chose de matériel dont la fabrication doit avoir un coût et que de l'autre il n'y a rien. Il se dit : « *S'il n'y a rien, cela coûte donc moins cher que dans le cas où on a fabriqué un objet* ».

Marie-Pierre SANGOUARD

Dans le cas du livre papier, en effet, il a conscience qu'il y a une imprimerie qui a travaillé à produire l'objet.

Henri CAUSSE

Je voudrais reposer ma question encore une fois. Vous avez fort bien expliqué, tout à l'heure, que la loi de 1981 a permis de conserver un réseau de détaillants. La concurrence, qui d'ailleurs reste très forte entre ces détaillants, ne se fait pas au niveau du prix, mais du service, du conseil – vous le savez bien, vous – et à la Fnac ou chez Virgin, dans certaines villes, vous n'êtes pas obligatoirement les premiers en matière de vente de livres, alors que vous l'étiez de façon presque automatique quand le *discount* existait. Et cela, parce que ce réseau varié et dynamique existe.

Imaginons maintenant qu'une grande partie du catalogue de l'édition française soit dématérialisée et admettons que ces titres soient disponibles à des prix nettement inférieurs à ceux de l'édition papier – en supposant

que les gens ne soit plus sensibles à la sensualité d'un papier bouffant de 90 grammes –, où le téléchargement se fera-t-il ? Uniquement par internet, ou bien aussi à travers ce réseau de librairies, qui existe actuellement ?

Marie-Pierre SANGOUARD

C'est une bonne question.

Henri CAUSSE

Ne peut-on pas penser que nous devons nous servir de ce réseau et l'associer aux mutations en cours ? Je pense que la solitude, chez soi, devant son ordinateur, a des avantages, surtout quand il fait froid ! Il y a, en effet, du piratage sur le livre et même un mauvais PDF en sciences humaines se lit bien sûr ! Ce n'est ni plus ni moins qu'une sorte de photocopie ! Je suis gêné par cela et je souhaiterais pouvoir télécharger des livres à la Fnac, et non de chez moi sur le site *Fnac.com*, face auquel je me trouve renvoyé à ma solitude.

Marie-Pierre SANGOUARD

Fnac.com c'est la Fnac !

Henri CAUSSE

Non, *Fnac.com* c'est chez moi ! La Fnac, c'est autre chose, quelque chose qui pousse les gens à se déplacer. Si les gens n'ont pas très rapidement la possibilité de télécharger dans les librairies, ils prendront l'habitude de le faire sur les sites internet et ensuite, il sera trop tard.

Marie-Pierre SANGOUARD

L'idée d'avoir des bornes de téléchargement en magasins serait merveilleuse effectivement. Mais sur *Fnac.com*, vous avez des libraires qui interviennent pour donner leurs avis.

Serge EYROLLES

C'est un peu illusoire de vouloir résister au développement des technologies, les gens veulent pouvoir télécharger depuis leur jardin !

Henri CAUSSE

Dans ce cas, longue vie au piratage !

Marie-Pierre SANGOUARD

Le vrai danger serait que des éditeurs ou des auteurs aillent directement vendre leurs œuvres à des opérateurs numériques comme SFR ou Orange. On se retrouvera alors dans la situation que vous décriviez tout à l'heure : des supports techniques qui auront besoin de contenu pour légitimer le prix de leurs offres.

Serge EYROLLES

Dans un an tout au plus, nous serons dans cette situation.

Marie-Pierre SANGOUARD

Cela dépendra des auteurs et de vous, les éditeurs.

Serge EYROLLES

... et des opérateurs numériques !

Marie-Pierre SANGOUARD

Oui, et de leur capacité à vous séduire.

Serge EYROLLES

On s'éloigne un peu de notre sujet et on ne connaît pas encore le modèle économique qui s'appliquera pour le numérique. Personnellement, je fais partie des gens qui pensent que le fait de vendre moins cher un livre numérisé va dans le sens des lecteurs, qui veulent que tout soit de plus en plus gratuit. L'équilibre économique entre le format papier et le format digital ne se fera pas tant qu'il existera une TVA à 19,6 % sur le numérique, tout simplement parce que, du fait de ce taux élevé comparé à celui du livre papier, le format numérique coûte cher. Si on numérise, non pas en mauvais PDF, mais en e-pub ou en format XML amélioré, cela finit par coûter très cher et, au

final, on perd de l'argent. S'il n'y a pas de solution collective intelligente, s'il n'y a pas de mutualisation ou de plateforme, on est mort ! Je crois qu'il y a un vrai problème aujourd'hui. Quand la Fnac dit : « *J'ai une offre de 3 000 livres numériques* », ce n'est rien comparé aux 560 000 livres disponibles en France et aux millions d'ouvrages disponibles à travers le monde. C'est pourquoi nous devons avoir une réflexion collective sur ce sujet.

Laurent FISCAL

J'aurais deux remarques par rapport à cela. La première est que le marché est encore balbutiant. Si on ouvrait un magasin ou une librairie avec 3 000 titres disponibles, personne ne se poserait la question de savoir si cela marche ou non. On dirait juste : « *Quand allez-vous en mettre davantage pour que ma librairie soit attrayante ?* ». Aujourd'hui, la Fnac s'est lancée sur ce terrain et Virgin y réfléchit. Le point de départ, du point de vue des distributeurs, est qu'on ne pourra avoir un discours crédible vis-à-vis des consommateurs que si on vient vers eux avec une offre large qui comprend un maximum de catalogues. Soyons très clairs. Encore une fois, je me permets souvent de faire référence à la musique, mais nous avons vécu beaucoup de choses dans le téléchargement et on est passé au travers de nombreuses étapes. Peut-être cet exemple pourra-t-il nous faire gagner un peu de temps ?

Quand un client tape le nom d'un auteur et qu'on lui dit : « *Je n'ai pas cet auteur ou ce livre dans mon catalogue* », il ne va pas se poser la question de savoir pourquoi, il va se dire : « *Ils sont vraiment nuls et je suis vraiment déçu que la Fnac ou Virgin ne soient pas suffisamment bons pour me les proposer* ». Il y a quelques années, chez Virgin, nous avons reçu des courriers électroniques de clients nous disant : « *Vous n'êtes même pas capables d'avoir les Beatles. Franchement, vous êtes des nuls !* ». Imaginons que, demain, un grand auteur ne soit pas présent en téléchargement, nous aurons beau donner toutes les raisons possibles pour expliquer que l'auteur n'a pas donné ses droits, ce ne sera pas crédible du point de vue du consommateur. Il ne pourrait pas imaginer que cela se produise dans une librairie physique !

Une deuxième chose est importante. Le point de vue de Serges Eyrolles est tout à fait exact : aujourd'hui, nous n'avons pas trouvé le bon modèle économique. Au bout du bout, on n'imposera pas un modèle économique que les clients ne souhaitent pas sur internet. C'est ce que les maisons de disque ont essayé de faire en disant : « *Le CD me pose un problème. Je vais donc dicter mon modèle économique sur internet* ». Mais ce modèle a été refusé par les internautes. Cela a conduit à un effacement complet du marché. Il est vrai qu'on doit trouver un modèle économique qui fonctionne, mais qui fonctionne aussi pour les consommateurs. C'est le point de départ.

Serge EYROLLES

C'est avec de petits ruisseaux qu'on fait de grandes rivières. Ceci étant, il ne faut pas traîner. Le marché arrive déjà avec les opérateurs de téléphonie comme SFR ou Orange. On ne peut pourtant pas lire dignement un livre sur un téléphone !

Marie-Pierre SANGUARD

En effet, regardez les résultats d'Orange avec ses pages sur le football. On ne peut pas vraiment dire que ce soit une réussite.

Serge EYROLLES

En même temps, votre téléphone vous sert à télécharger ce que vous voulez et vous le transférez ensuite sur votre ordinateur. Personne, naturellement, ne va lire sur un téléphone mobile.

Nicolas GEORGES

Monsieur Fiscal, je vous remercie d'avoir répondu à notre invitation.

Laurent FISCAL

Je vous remercie de m'avoir reçu et je vous remercie également pour cet échange sur le numérique.

Alain ABSIRE

Président de la Société des gens de lettres (SGDL) et écrivain

12 janvier 2009

Nicolas GEORGES

Je ne vais pas faire d'offense à ce tour de table en présentant Monsieur Alain Absire. Nous avons déjà auditionné un certain nombre de personnalités dont certaines sont par ailleurs membres de cette Commission. Il nous a évidemment semblé très utile d'avoir le point de vue des auteurs. La parole est donc à vous, Monsieur le Président de la Société des gens de lettres.

Alain ABSIRE

Je vous remercie de nous donner la parole. Avant de répondre à vos questions, je souhaite vous proposer une rapide présentation préliminaire, et revenir sur les trois ou quatre grands points dont nous avons discutés dans le cadre de cette Commission. Je parlerai bien sûr du livre numérique, sujet que j'aborderai essentiellement du point de vue du prix du livre, puisque c'est le sujet fédérateur de nos travaux.

Beaucoup de choses ont déjà été dites sur cette loi. Je vais donc essayer de dégager deux points, et insister sur l'un d'eux dont nous n'avons peut-être pas encore parlé : il s'agit du point de vue des auteurs.

Est-il besoin de rappeler que les auteurs sont tout à fait et ô combien favorables à la poursuite et au maintien de la loi sur le prix unique ? Je voudrais à ce propos revenir sur deux effets de la loi qui nous semblent importants.

Le premier est que le prix fixe est le seul système qui assoie la rémunération des auteurs sur une base fixe, puisque leurs droits sont calculés sur le prix public hors taxe. Sans prix public, sur quelle référence solide et sérieuse nous appuierions-nous collectivement, et en accord à tous les niveaux éditoriaux et commerciaux de la chaîne du livre ? Le prix fixe est à cet égard un "juge de paix" indiscutable. Ne serait-ce que sous cet angle, les auteurs, dont les bases de la rémunération proportionnelle pourraient vite devenir un casse-tête insoluble, ont donc un intérêt direct à soutenir le prix fixe. J'ajouterais, en outre, que ce système si consensuel simplifie la vie des éditeurs en matière de calcul de nos droits. Gain de clarté et de simplicité administrative, gain de temps, gain d'argent... Comment renoncer à de tels garanties ?

Le second point sur lequel j'aimerais revenir est celui de la diversité de l'offre. En permettant la péréquation chez les libraires, et donc chez les éditeurs, le prix unique contribue puissamment à maintenir une diversité culturelle. Cet argument mérite d'ailleurs d'être soutenu auprès de la Commission de Bruxelles, qui a promu avec force la diversité culturelle devant l'UNESCO, lors de la discussion relative à la *Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles* entrée en vigueur en mars 2007. La loi de 1981 apparaît aux yeux des auteurs comme le soutien et la condition indispensables à leur activité de réflexion et de création. Nous le savons, à côté d'ouvrages à grande diffusion, le prix unique permet le maintien d'une production éditoriale de haut niveau, vecteur de notre liberté de création, d'opinion et d'expression. En effet, évitant les travers d'une "best-sellerisation" à outrance, où la seule création de valeur économique s'imposerait, cette loi est le socle sur lequel reposent le surgissement de notre richesse artistique et le foisonnement de nos idées. Chacun sait aujourd'hui que, aux antipodes d'une standardisation de l'imaginaire et du savoir, la loi de 1981 rend possible la publication d'ouvrages atypiques, réputés moins "commerciaux" et à diffusion plus lente, mais qui permettent à notre identité culturelle de continuer à se diffuser et à s'affirmer, via le réseau des librairies de conseil auquel notre communauté d'auteurs est plus que jamais attachée. C'est donc le principe d'une offre éditoriale large, dont le public est le premier bénéficiaire, qui est ici consacré.

En ces termes, nous nous posons naturellement la question de l'extension de la loi dans le contexte du "livre numérique", expression que j'utilise à ce stade avec des guillemets, je vous dirai pourquoi tout à l'heure. Qu'il

soit dit toutefois, dès à présent, que cette extension en l'état nous paraît pour le moins complexe. C'est d'ailleurs aussi ce que dit le rapport de la Commission Patino¹.

Je passerai assez vite sur le deuxième point, comme nous en avons déjà beaucoup parlé au cours de cette Commission, mais je voudrais simplement rappeler que les auteurs sont, bien entendu, pour le maintien d'un délai de paiement qui soit adapté à la chaîne du livre. Nous aimerions, en l'occurrence, nous placer du point de vue de la fragilisation des pôles de médiation du livre, phénomène que l'on observe aujourd'hui du fait de la libre circulation sur internet, à la fois des contenus, mais aussi et surtout de l'information et du pseudo-conseil.

Les auteurs appuient également sans réserve toutes les mesures capables de renforcer le circuit de commercialisation et de diffusion de leurs livres – et j'insisterai en disant de *tous* leurs livres, y compris ceux dont le cycle d'exploitation est lent et dépasse largement le délai de paiement maximum de 45 jours fin de mois, ou 60 jours à compter de la date de facturation, prévu dans le cadre de la Loi de modernisation de l'économie. Face à un tel raccourcissement des délais de paiement entre entreprises, qui risquerait de fragiliser de nombreuses librairies indépendantes et de réduire l'offre éditoriale comme le nombre de titres proposés au public en librairie, au seul profit des livres à rotation rapide, les auteurs sont solidaires de la démarche des professionnels du livre – Syndicat national de l'édition, Syndicat de la librairie française, Syndicat des distributeurs de loisirs culturels et Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique – et de la proposition de loi relative aux délais de paiement des fournisseurs dans le secteur du livre déposée récemment par plusieurs députés, et qui renvoie à une définition conventionnelle des délais entre les parties.

En prônant cette position, les auteurs se situent dans le droit fil de la loi de 1981 instaurant le prix unique, qui les protège efficacement contre une marginalisation accrue, toutes catégories de livres confondus.

Pendant, une fois posé le principe que, en matière de livre, la concurrence est fondée non sur le prix mais sur la qualité, il revient également aux auteurs, dans le cadre de cette Commission, de s'interroger, aux côtés de leurs partenaires médiateurs du livre (éditeurs, libraires, bibliothécaires...), sur le contexte nouveau créé par le développement de l'économie numérique.

En préalable, nous souhaitons souligner que, avec le développement d'internet, le monde du livre a d'ores et déjà commencé à basculer d'une économie de l'offre, où prévalait le catalogue de l'éditeur et les mises en place du libraire, à une économie de la demande, où c'est le lecteur-utilisateur qui fixe lui-même ses choix et finit par les imposer, au gré des modes, des engouements et des simples envies que ce nouveau mode de partage d'informations et de diffusion permet de satisfaire dans un rapport d'immédiateté. Nous constatons tous l'étendue de cette prise de pouvoir du consommateur, se substituant aux réseaux de professionnalités sur lesquels se fondent les critères de notre identité culturelle. Elle va de pair avec ce brouillage des repères culturels dont je parlais précédemment. Le risque est réel : si nous n'y prenons garde, faute de médiateurs de conviction, garants de qualité, c'est la notion même d'œuvre qui va tendre à se diluer, dans une immense confusion où tout et n'importe quoi se vaudra.

Ensuite, à l'instar de nombre d'éditeurs et d'auteurs américains, nous avons la conviction que l'édition est autant bouleversée par internet que la musique ou la presse. Introduisant une notion de vitesse au cœur de cycles de publication et d'acquisition dont nous soulignons souvent la lenteur, il bouleverse le fonctionnement de la chaîne de production et surtout l'accès aux textes et à leur commercialisation. C'est ce que nous pourrions appeler la « Révolution de l'accès », fondée sur la satisfaction en temps réel d'un besoin ou d'un désir émanant davantage d'une impulsion que de la réflexion, de la connaissance ou de la raison.

On répandra que, sans doute, l'édition papier de certains de nos livres perdurera, mais encore faudrait-il que le modèle économique permettant d'y accéder reste viable, face à des coûts d'édition et à des tarifs de vente au public « cassés » via internet. Sans oublier, en outre, que la génération des personnes ayant aujourd'hui entre vingt ou trente ans, n'a pas connu l'avant internet, et que ses modes de fonctionnement s'écartent de nos habituels réseaux de médiation, au profit d'une médiation de partage et de proximité hyper-connectée, qui sont en train de bouleverser tous les étalons auxquels nous nous sommes fiés jusqu'à présent.

Dans le contexte de l'évaluation de la loi sur le prix unique face au développement de l'économie numérique, il convient de réfléchir en priorité à ce dont nous voulons parler. Et donc, de tenter de répondre à la question : « Qu'est-ce qu'un livre numérique » ?

D'abord, recoupant à la fois le point de vue de l'objet posé et la réflexion juridique qui en découle, nous pensons nécessaire de faire la distinction entre quatre familles de livres numérisés et d'œuvres numériques.

Premièrement, celle dont on ne cesse de parler – et cela nous inquiète qu'on ne parle que d'elle – et qui concerne le livre numérisé, le livre fac-similé à partir de son édition papier. C'est un livre fermé, dont le texte, appelé

¹ Bruno Patino, *Le Devenir numérique de l'édition : du livre objet au livre droit*, Rapport au Ministre de la Culture et de la Communication, La Documentation française, 2008.

à conserver son intégrité, a été établie une fois pour toutes lors d'une édition première classique, et dont seuls le support et le mode de diffusion changent. C'est donc simplement une copie du livre papier.

Deuxièmement, le livre numérique ou plus exactement l'œuvre numérique, puisqu'il n'y a plus dans ce cas de livre au sens « papier » du terme. Cette œuvre numérique est née sur internet, soit sous la forme de l'édition première d'un texte créé directement sur internet, soit sous la forme d'une œuvre de création originale, une œuvre ouverte, qui peut être évolutive ou participative, ou encore mettre à contribution conjointement différents médias (l'écrit, la musique, le cinéma...). Je le répète, je suis vraiment très étonné de ne quasiment jamais entendre parler d'éditions numériques premières.

Troisièmement, l'œuvre numérique dérivée, faite d'extraits d'œuvres pré-existantes, ou proposant une nouvelle construction infléchissant ou modifiant jusqu'au sens même de l'œuvre de départ.

Enfin, quatrième, la collection entièrement numérisée qui, juridiquement, accède, de par nature, au statut d'œuvre nouvelle.

Dans le premier cas, c'est-à-dire celui du livre numérisé, nous avons affaire à un livre achevé, se présentant sous la forme d'un fichier informatique diffusé via internet et dont la lecture ne peut se faire que sur un écran d'ordinateur, ou apparenté. Dans la mesure où il vient en complément d'une édition papier pré-existante, il pourrait faire l'objet de dispositions législatives comparables, sur la base notamment de celles issues du Code de la propriété intellectuelle. Cependant, ne serait-il pas plus judicieux actuellement de parler d'assiette de rémunération unique plutôt que de prix unique du livre numérique ou numérisé, ou encore de modèle économique unique permettant cette garantie de maîtrise des prix par les ayants droit (éditeurs et auteurs) que préconise le rapport Patino.

En revanche, la diffusion via internet est la caractéristique constitutive de l'œuvre numérique, qui, n'étant plus un objet physique mais un simple fichier stocké sur un ordinateur, ne possède aucune forme de matérialisation. Là est la principale difficulté à faire valoir à la fois les droits de l'auteur et son mode de rémunération, lequel est à déterminer en fonction de différents usages : téléchargement du contenu au complet ou seulement d'extraits, abonnement...

C'est sans compter que le terme "ordinateur" doit être entendu au sens le plus large du terme, car il intègre le téléphone mobile, le navigateur GPS..., qui sont des ordinateurs dont la multiplicité des usages ne cesse de croître. Le fait que la lecture ne soit possible que par l'intermédiaire d'un ordinateur établit la différence entre le livre numérique et le livre numérisé : ce dernier pouvant en effet être imprimé et lu sur papier.

Pour le livre numérisé, comme pour l'œuvre numérique, reste aussi le problème de la législation en cours dans les pays n'ayant pas adopté le système du prix unique. Quid dans ces conditions du prix de vente d'un texte numérique ou d'une œuvre numérique téléchargée à partir de fichiers sources issus d'un pays comme la Belgique ?

Quelle que soit la nature de l'œuvre numérique, se pose enfin la question de l'harmonisation des taux de TVA. Les auteurs sont évidemment très attachés à la notion de taux unique de TVA du livre. Il va de soi qu'une action commune est à entreprendre en ce sens, avec tous les acteurs concernés.

Enfin, sur ce sujet, je dirai que, dans le prolongement du livre vert *Le droit d'auteur dans l'économie de la connaissance*¹, un débat au niveau européen est plus que jamais d'actualité, afin d'examiner les problèmes liés au rôle du droit d'auteur dans le cadre de la diffusion en ligne des œuvres de l'écrit.

Pour terminer, je dirais qu'il va de soi que, après avoir eux-mêmes vécu, dès le début des années 1980, la mutation de leurs pratiques de documentation, d'échanges de données, de création et d'écriture, avec l'apparition de l'informatique domestique, beaucoup d'auteurs se passionnent aujourd'hui pour les nouveaux modes d'écriture et de diffusion numériques de leurs œuvres. Ainsi, en dépit des mises en garde telles que celle de la Société des gens de lettres, très attachée au respect du droit moral qui permet à l'auteur de s'opposer à toute modification ou altération de son œuvre, y compris sur internet, nombre d'entre eux ne voient pas forcément l'offensive de Google, dont l'ambition est de maîtriser l'offre numérique et notamment les conditions d'accès au savoir, d'un mauvais œil. Surtout, depuis l'accord du 28 octobre 2008 signé entre d'une part l'*Association of American publishers* – l'association des éditeurs américains – et l'*Authors Guild* – la société des auteurs américains – et d'autre part Google. Au contraire, prenant acte d'une forme de reconnaissance de la propriété intellectuelle, il leur apparaît que cette *sur-vie*, via internet, de leurs œuvres publiées en marge – ou éjectées trop rapidement – du circuit de commercialisation classique du livre, est une chance qu'il ne faudrait pas laisser passer. Je ne dis pas que c'est notre point de vue.

¹ Publié par la Commission européenne en 2008, ce livre vert rappelle les principes de libre circulation de la connaissance et de l'innovation au sein du marché intérieur et encourage au développement de la diffusion en ligne des connaissances dans le domaine de la recherche, de la science ou de l'enseignement. Il évoque également les questions que pose cette diffusion numérique en matière de droit d'auteur.

Tant pis si la place et le rôle de la publicité dans le modèle économique du programme et les modalités de retour de son produit en direction des ayants droit, notamment les auteurs, restent à déterminer.

De nouveaux champs d'action leur sont par ailleurs offerts, avec l'apparition de nouveaux types de contrats, tels que les *Creative Commons* – permettant à chaque auteur d'être son propre éditeur/diffuseur et de sauvegarder l'intégrité de son œuvre –, celle de nouvelles pratiques éditoriales – telles que l'édition à l'exemplaire proposée par *Lulu.com*, ou la formule d'édition première numérique proposée par *Publie.net*, – ou encore l'arrivée annoncée d'éditeurs d'un nouveau type (diffuseurs en ligne, opérateurs télécoms), avec de nouveaux supports de lecture. Étant acquis qu'en cas de doute sur le respect de leurs droits, ils n'hésitent plus à s'en référer aux agents littéraires et aux sociétés de gestion collective.

Voilà ce qu'une société d'auteurs comme la Société des gens de lettres voit naître aujourd'hui, tantôt pour le meilleur, tantôt pour le pire... C'est une raison de plus pour que, avec l'appui des pouvoirs publics, auteurs et éditeurs s'entendent, selon les principes de la confiance réciproque, sur un cadre de partenariat équitable, qui, à la fois novateur et garant de la continuité, ne fige pas les pratiques contractuelles pour soixante-dix ans *post-mortem*, face à un contexte si incertain et si mouvant dans lequel nul ne peut dire aujourd'hui de quoi, demain, vivront le livre et ceux qui ont choisi d'y consacrer l'essentiel d'eux-mêmes.

En ce sens, privilégiant cette entente inéluctable avec leurs éditeurs, premiers des médiateurs de la chaîne du livre, les auteurs se réjouissent de la reprise cette semaine des discussions avec le Syndicat national de l'édition – discussions interrompues depuis 8 mois – à propos des contrats d'édition des livres papier numérisés et des contrats d'édition des œuvres numériques considérées comme des éditions premières. Mais le temps presse et certains, tels Google, l'ont compris depuis longtemps, et leur pression ne cesse de se renforcer.

Voilà en quelques mots le tableau que nous voulions dresser.

Nicolas GEORGES

Monsieur le Président, je vous remercie pour cette présentation extrêmement complète sur un certain nombre de points. Je me permettrais de commencer la discussion, si vous le voulez bien. Pour en revenir au cœur de notre discussion, vous avez qualifié la loi sur le prix unique et le livre papier de "juge de paix", en rappelant qu'elle est en quelque sorte la ligne d'horizon vers laquelle se focalisent l'ensemble des acteurs pour déterminer ce que doit être la rémunération des auteurs.

Avez-vous une idée de la manière dont les choses se passent auprès de vos collègues de pays européens, notamment en Angleterre où le prix fixe a disparu ?

Alain ABSIRE

Dans les pays relevant d'un système de prix du livre plus souple, les rapports entre les auteurs et les éditeurs, ainsi que les paramètres contractuels sont différents parce qu'ils font l'objet de négociations, sinon au cas par cas, du moins permettant aux parties de s'entendre préalablement sur des durées de cessions de droits et des montants ou des pourcentages de rémunération, de manière plus souple, me semble-t-il. Je ne dis pas que c'est mieux. C'est une constatation. Je crois, en tout cas pour ce qui concerne l'Angleterre, que la comparaison est très difficile à établir. Dans notre esprit, la loi sur le prix unique est vraiment liée à notre système français du droit d'auteur. Il est vrai – du moins pour l'édition papier – que les auteurs cèdent l'exploitation commerciale de leurs droits – ce qui est tout à fait logique – pour une durée qui peut recouvrir l'intégralité de la durée de la propriété intellectuelle, sans que pour autant cela ne fasse l'objet de négociations au cas par cas. Je ne dis pas que ce n'est pas quelque chose qui finira par arriver, du moins dans le numérique.

En tout cas, la loi sur le prix unique nous semble aller parfaitement de pair avec le système du droit d'auteur qui est le nôtre, puisqu'elle permet de s'appuyer sur des bases qui, au niveau de la méthode de calcul de la proportionnalité, sont très claires. Il y a un prix public sur lequel il suffit d'appliquer des ratios afin que tout le monde s'y retrouve. Je pense que cela clarifie les choses. Cela étant dit, je ne suis pas un expert en matière de rémunération des auteurs dans les pays ne relevant pas d'une loi sur le prix des livres.

Nicolas GEORGES

Pour rester sur ce sujet et prendre une comparaison qui me semble intéressante : si dans les pays qui ont abandonné le système de prix fixe on a assisté à une standardisation de l'offre, je suppose que vos collègues en ont tout de même pâti et qu'on a dû assister à une uniformisation du type d'auteurs, ou en tout cas à un rétrécissement du spectre en matière de diversité, et des auteurs et de leur production ? Avez-vous des discussions à ce propos avec vos homologues ?

Alain ABSIRE

Ce que vous dites est tout à fait exact. J'étais à Londres il y a peu de temps et nous en avons justement discuté. En Angleterre, le réseau de librairies indépendantes a été littéralement éradiqué. Cela signifie que c'est aussi toute une frange de la littérature qui disparaît avec les librairies qui ferment. C'est donc la diversité de l'offre, mais aussi la relation des clients avec l'activité de conseil, qui en pâtit. D'une certaine manière, je dirais que la "surproduction" éditoriale dont on parle souvent pour qualifier le marché français nous protège d'une certaine façon. Elle permet à des auteurs relativement "confidentiels" de pouvoir continuer à être publiés et à trouver un public. Je parle ici du livre papier, mais il faut savoir que le moyen de trouver un public *via* internet existe aujourd'hui et va se développer demain. Il est là, il est différent et s'affranchit de tous ces réseaux de médiation – éditeurs et libraires – dont, je le répète, nous avons besoin et auquel nous sommes très attachés et que le livre numérique menace.

C'est la raison pour laquelle le prix fixe, parce qu'il permet de maintenir un réseau de librairies de conseil, ainsi qu'une concurrence, non plus par le prix, mais par la qualité du service et du conseil offert au client, est très important pour nous, auteurs. Si cela n'était plus, je pense qu'on assisterait à une prolifération de publications pirates ou, en tout cas, sans médiateurs du livre. Ce serait le cauchemar maximal pour nous. Dans un tel système, tout le monde et n'importe qui devient auteur et tout et n'importe quoi devient œuvre. Cela a été évoqué lors d'une précédente audition, à propos du choix des livres numérisés ou des livres numériques publiés directement en ligne. Voilà ce que nous a permis de sauvegarder la loi sur le prix unique.

Nicolas GEORGES

Vous êtes donc attachés à ce réseau d'intermédiation qui existe pour le livre physique.

Alain ABSIRE

Considérablement.

Nicolas GEORGES

D'accord. Donc, des systèmes où un opérateur de téléphonie, par exemple, s'adresserait directement à des auteurs avec des offres clé en main pour leur proposer de diffuser leurs œuvres, seraient des systèmes qui vous feraient horreur ?

Alain ABSIRE

On ne peut pas parler d'« horreur ». Il faut voir quels types d'offres proposent ces opérateurs en question. Nous continuons à être attachés à la notion de choix de partenariat. Un auteur peut choisir un éditeur comme un éditeur peut choisir un auteur. Ce choix est le résultat d'un principe et d'une conviction. Quant au type de livre dont nous parlons, il est le résultat d'un projet et c'est fondamental pour nous. Ce que je vous dis là est une version un peu idéalisée, et je ne suis pas convaincu que tous les auteurs pensent de même. Nous voyons et nous sentons évidemment poindre, avec tous ces nouveaux systèmes de diffusion et de communication des contenus, l'envie d'une sorte de liberté tout à fait illusoire. Et c'est cela qui nous fait peur. Quoi qu'il en soit, nous préférons travailler avec des éditeurs ou des libraires, des gens dont le livre est le métier, plutôt qu'avec d'autres, dont le livre n'est pas du tout le métier.

Henri CAUSSE

Vous avez défini quatre types de livres numériques tout à l'heure. Le premier, je l'ai compris, c'est une reproduction à l'identique d'un livre déjà existant en version papier. Le deuxième, c'est un livre pour lequel l'auteur travaille à partir du numérique et peut introduire des sons, des images, etc. Je n'ai pas très bien compris en revanche à quoi correspondent le troisième et le quatrième.

Alain ABSIRE

Les plus importants sont les deux premiers. Pour revenir sur le deuxième, ce n'est pas seulement ce que vous venez de rappeler. Ce que j'ai nommé l'œuvre numérique est une œuvre hybride intégrant en effet du multimédia, mais qui renvoie également à la notion d'œuvre première. Et c'est là-dessus que je veux insister parce que, je le répète, je n'en entends jamais parler.

Henri CAUSSE

Monsieur Patino l'aborde légèrement dans son rapport.

Alain ABSIRE

Ce que j'appelle l'œuvre numérique se développe par exemple sur *Publie.net*. C'est là que vont sans doute se jouer un certain nombre de choses importantes, pas seulement dans le transfert de supports ou de formats, mais aussi dans le fait qu'on peut très bien, sinon aujourd'hui du mois demain, envisager de commencer par publier une œuvre directement sur internet. J'ai parlé d'« œuvres » pour clarifier les choses, parce que dans ce modèle, le livre physique n'existe plus, du moins au départ. Et ensuite, il existe des systèmes d'impression à l'exemplaire ou à la demande, comme en propose le site *Lulu.com*. Cela existe déjà aujourd'hui.

Henri CAUSSE

Pour l'expérience que j'en ai, il me semble que lorsque qu'un créateur publie une œuvre en auto-édition, directement sur internet, et qu'elle rencontre un premier succès, cela se prolonge toujours dans un deuxième temps par une publication sous la forme d'un livre papier, avec ses marges et ses hauteurs de pages. Puis, quarante ans après, cela donnera peut-être un prix Nobel... Mais à un moment ou à un autre, en effet, cette œuvre passera peut-être par une forme dématérialisée, dans laquelle on introduira ce que l'on veut, de la vidéo, de la photo... C'est une demande qu'on rencontre sur internet, dans la jeune génération, ce pouvoir donné au lecteur d'intervenir sur les œuvres, cette possibilité qui lui est offerte de s'approprier le texte, de le transformer, de le faire passer entre plusieurs mains, de lecteur en lecteur. Si bien qu'au bout d'un certain temps, le texte premier, celui du créateur originel, est devenu tout autre chose que ce qu'il était.

Alain ABSIRE

Tout à fait. C'est une possibilité à envisager. Mais sans rentrer dans le schéma de l'œuvre évolutive, en partage, que vous venez de développer, on peut déjà imaginer que tel ou tel auteur pourrait demain décider de publier son prochain roman directement sur internet, sans passer par un éditeur de livre papier, pour toucher son public sans médiation intermédiaire.

Henri CAUSSE

Cela existe déjà, et ceux dont le livre a rencontré un certain "succès" sur internet le transforment finalement toujours en livre papier. Il existe aussi des éditeurs – je parle d'éditeurs dont le métier de base est de publier des livres papier et je pense particulièrement à Léo Scheer – qui commencent actuellement par mettre des romans en ligne sur leur site avant de les publier en format papier. Récemment, un roman dont j'ai oublié le nom a eu un certain succès. Quand je parle d'un « certain succès », cela n'est pas au sens économique, mais au niveau du nombre de connexions et surtout des blogs qui se développent autour de ce roman. Puis, une fois rencontré ce premier "succès", l'œuvre se transforme en livre papier.

Vous n'osiez pas parler de surproduction tout à l'heure, mais si maintenant, tout ce qui rencontre un certain "succès" sur internet se transforme en papier, où va-t-on ? Je pensais que grâce à la technologie, nous serions définitivement débarrassés du passage en format papier ! Plus sérieusement, je pense qu'il y aura une certaine partie de la création qui ne pourra plus exister sur papier.

Alain ABSIRE

Qu'avons-nous vécu, nous, les auteurs, avec l'apparition de ce que j'appelais tout à l'heure l'informatique domestique ? Je peux dire que cela a déjà modifié notre façon de travailler. J'ai connu l'époque d'avant et l'époque du « pendant », et je peux vous assurer que je ne travaille plus de la même manière. Ce n'est pas seulement une question de "vieillesse". C'est aussi une question de souplesse d'un outil. Il est beaucoup moins difficile de travailler aujourd'hui sur des œuvres complexes, avec des architectures et des constructions bien plus élaborées que précédemment. Je suis extraordinairement admiratif quand je vois que Georges Perec a écrit *La Vie, mode d'emploi* sans internet. Je pense que l'outil même de traitement de texte, aujourd'hui, lui aurait permis de gagner du temps. J'en suis même absolument persuadé. Une évolution a déjà eu lieu, d'autres suivront.

On l'a déjà dit et répété, on ne lit pas de la même façon sur écran ou sur papier. Et c'est vrai dans le domaine de la poésie, où nous voyons aujourd'hui, autour de la thématique de ce qu'on appelle la "performance", des poètes qui arrivent à construire des œuvres qui sont totalement atypiques et qui sont à la fois du texte, de l'animation, de l'image, etc. Simplement, c'est quelque chose qui va forcément arriver. Et je ne suis pas certain que l'édition papier restera, sur le plan économique, suffisamment "rentable" pour prévaloir à tout prix dans l'avenir. J'espère me tromper, mais je ne le crois pas pour autant. Je crois qu'il y aura d'autres formes d'édition et pas forcément sous forme d'une publication papier. Je pense que la génération des gens qui ont aujourd'hui trente ans lit avec une facilité déconcertante sur toutes formes d'écrans. Je pense que tout cela arrive et il faut effectivement que

nous y réfléchissons de façon à ce que nous puissions mettre en œuvre, si ce n'est un modèle économique unique, si ce n'est un prix unique – car je ne vois pas bien comment cela serait possible –, du moins un certain nombre de règles quant à l'assiette de rémunération des auteurs, ce qu'on appelle l'assiette unique. La musique parvient à peu près à se rémunérer aujourd'hui. Sauf erreur de ma part, pour le téléchargement d'une chanson, il y a une partie de la rémunération qui est fixe et qui est, je crois, de sept centimes d'euro, et une petite partie qui est proportionnelle, et le tout partagé entre "l'éditeur" et l'artiste. Puisqu'on parle du prix unique et de l'économie du livre, je crois qu'il faut commencer à se pencher, dès aujourd'hui, sur ces questions.

Pour en revenir à votre question, qui était de savoir ce que j'entends pas « œuvre numérique dérivée », je vous dirais qu'il s'agit – même si cela reste marginal – des possibilités nouvelles offertes par le numérique, qui permet aujourd'hui d'agrèger et de mixer des textes qui existaient précédemment sous d'autres formes. Ce n'est pas seulement de l'anthologie au sens stricte. Je pense que cela permet d'aller beaucoup plus loin et que nous allons nous trouver confrontés à des œuvres d'un type nouveau, avec, pourquoi pas, des auteurs multiples.

Henri CAUSSE

Cela pose tout de même le problème du droit moral de l'auteur, qui a le droit de refuser que son œuvre soit "mixée".

Alain ABSIRE

Il n'est pas obligé d'accepter, je suis tout à fait d'accord avec vous. Et c'est bien le problème.

Henri CAUSSE

On rencontre déjà ce problème au théâtre.

Alain ABSIRE

Cela a commencé au théâtre en effet, et cela va s'amplifier. Il existe aujourd'hui des collectifs d'auteurs. Des œuvres collectives existent déjà sous forme de publications papier. Je suis convaincu que, très rapidement, d'autres types d'opportunités vont se présenter. Il s'agira d'œuvres et de livres d'un type nouveau. Qu'en fait-on dans ce cas ?

En ce qui concerne la collection, c'est un concept juridique et je ne suis pas juriste. Une collection, c'est-à-dire un ensemble d'ouvrages numérisés pris en tant que collection, a juridiquement le statut d'œuvre protégée et d'œuvre nouvelle.

Voilà donc les quatre formes numériques. Il est évident que les deux premières sont les plus importantes. Pour le livre fac-similé, cela ne devrait pas poser trop de problèmes en termes de pratiques contractuelles. En revanche, il faut étudier attentivement la question de la durée de cession des droits qui, elle, pose d'énormes problèmes. Ce problème peut d'ailleurs se poser également aux éditeurs, car rien ne dit que ce qui paraît équitable ou rentable aujourd'hui le sera encore demain. Est-ce que le niveau des droits d'auteurs aujourd'hui consentis par les éditeurs – autour de 10 % – ne sera pas demain un taux catastrophiquement trop élevé pour que les éditeurs puissent le supporter ? On n'en sait rien à l'heure actuelle.

Jean-Guy BOIN

La durée de protection *post-mortem* des droits d'auteur est passée de cinquante ans à soixante-dix ans, il y a maintenant dix ans de cela. Pourquoi reprenez-vous aujourd'hui la question de la durée de la propriété intellectuelle à l'intérieur de ce débat, alors que la Société des gens de lettres ne l'a pas fait il y a dix ans ?

Alain ABSIRE

Les problèmes posés aujourd'hui par le numérique n'existaient pas à cette époque. Il nous faudra donc à l'avenir choisir un modèle économique viable et adapté aux nouvelles réalités. Dans ce cadre, est-ce raisonnable de figer sur soixante-dix ans *post-mortem* les termes contractuels en matière patrimoniale ? C'est une vraie question.

Sur ce point, la position de la Société des gens de lettres est la suivante : il serait raisonnable d'envisager la possibilité d'une tacite reconduction permettant, au bout de cinq ou six ans, à l'auteur et à son éditeur de faire un bilan et d'éventuellement pouvoir se dire : « Il y a un problème. On s'est engagé sur un système de rémunération qui n'est pas viable, soit pour l'auteur, soit pour l'éditeur, soit pour les deux. Que fait-on ? Sur quelle nouvelle assiette réfléchir ? ».

Jean-Guy BOIN

Mais pourquoi serait-ce aux ayants droit à discuter entre eux, au cas par cas, alors même qu'il existe en France un Code de la propriété intellectuelle ? D'une certaine façon, vos propos tendent à remettre en cause le Code de la propriété intellectuelle.

Valérie BARTHEZ

Il faut distinguer deux choses : la durée légale de protection des droits d'auteur, qui est de soixante-dix ans à partir de la date de signature du contrat d'édition, et la durée pendant laquelle l'auteur cède ses droits à un éditeur donné. Ce sont deux choses différentes.

Henri CAUSSE

Il cède ses droits tant que le livre est effectivement exploité commercialement par l'éditeur.

Jean-Guy BOIN

Pour le moment, en tout cas !

Henri CAUSSE

Il ne faut pas laisser sous-entendre autre chose : c'est marqué dans tout contrat d'édition et les libraires sont habitués à donner des attestations indiquant que le livre est épuisé.

Alain ABSIRE

C'est un des aspect du problème : sur internet, il y a forcément une exploitation permanente et suivie de l'œuvre. Dans ce cas, que fait-on ?

Serge EYROLLES

Tout cela mérite discussion en effet. On rentre dans des débats qui posent les bonnes questions, mais qui méritent vraiment discussion.

Henri CAUSSE

Si je peux me permettre un conseil : faites attention à ne pas trop bousculer le temps. Vous avez parlé tout à l'heure, et à juste titre, de construction d'une œuvre. Je citerai le texte de Le Clézio remerciant son premier éditeur, Claude Gallimard : « *C'est long, pour construire une œuvre* ». Actuellement, quand on lit ce que disent sur internet les auteurs à propos des éditeurs, on trouve des choses comme : « *Vite, vite, pour être libres, arrachons-nous au joug de notre éditeur. C'est un enqueteur, il ne fait rien, il ne vend pas assez mes livres...* ». Il y a une tendance générale à vouloir accélérer les choses. Or, plus nous allons serrer le temps, moins nous allons construire des œuvres.

Serge EYROLLES

Très belle et très juste formule !

Alain ABSIRE

L'objet, pour nous, est justement de ne pas nous retirer de ce partenariat avec les éditeurs. L'objet est de continuer à être partenaires dans les meilleures conditions qu'il soit possible d'atteindre, pour les uns et pour les autres. L'idée n'est pas de se dire que les auteurs vont systématiquement récupérer leurs droits au bout de cinq ans, car cela n'aurait aucun sens.

Serge EYROLLES

On ne peut pas mettre le numérique à toutes les sauces. Je pense qu'on fait aujourd'hui un amalgame en disant : « *On bascule l'ensemble de l'édition française en version numérique* ». Certains secteurs s'y prêtent plus que d'autres. Les conditions seront différentes pour les uns et pour les autres. Je pense que l'on trouvera de plus en plus d'extraits d'œuvres sur internet. L'édition se rapproche de la presse, quand elle va sur internet. Or, quand on voit aujourd'hui, dans la presse, le problème que rencontrent les journalistes par rapport à leurs droits d'auteur, je crois que cela nous incite à ne pas trop chambouler les habitudes, car dans l'édition, ce sont quand même les éditeurs qui prennent les risques.

Alain ABSIRE

Je crois qu'ils sont partagés.

Henri CAUSSE

Je vais vous donner un autre exemple relatif à cette notion d'« œuvre ». Les deux premiers romans de Claude Simon, qui est mort, sont *Le Tricheur* et *La Corde raide*. Ils ont été publiés respectivement en 1945 et 1947 aux Éditions du Sagittaire. Ces deux œuvres, une fois les premiers tirages épuisés, n'ont jamais été retirées sur papier, à la demande expresse et écrite de Claude Simon lui-même, qui a souhaité exercer sur elles son droit de retrait. Si bien qu'elles ne sont plus disponibles aujourd'hui. Cela, je le sais, fait hurler les chercheurs, qui me reprochent régulièrement l'indisponibilité de ce titre. Or, telle est la volonté de l'auteur. Et pourtant, j'ai retrouvé ces deux livres sur internet. Ils y sont, intégralement disponibles.

Tout à l'heure, je parlais de droit moral. Attention ! Derrière cette tendance à vouloir casser le temps, ce ne sont pas les auteurs qui vont prendre le pouvoir sur les éditeurs, pour dire les choses de façon un peu simplificatrice. C'est ce monde, qu'on peut appeler Google – et auquel appartient Amazon, on l'a bien vu lorsqu'on a auditionné Monsieur Garambois –, ce monde du « vite fait, bien fait » qui prendra le pouvoir.

Alain ABSIRE

Cela rejoint ce que je disais : on est dans cette recherche de l'immédiateté. Mais on s'est bien compris : de notre point de vue, il ne s'agit pas de casser quoi que ce soit, surtout pas !

Henri CAUSSE

Je sais que telle n'est pas votre pensée.

Alain ABSIRE

Il ne s'agit pas non plus de permettre à l'auteur de se retirer du partenariat avec son éditeur à n'importe quel moment, pour une raison ou pour une autre. Il s'agit simplement de donner à chacun des partenaires du contrat les conditions les meilleures.

Henri CAUSSE

Et c'est normal.

Alain ABSIRE

Oui, c'est normal d'en discuter aujourd'hui pour envisager ce qui va arriver prochainement. Pour nous, le risque à éviter, c'est la confusion des genres, le règne du tout le monde fait n'importe quoi.

Henri CAUSSE

Cela va même au-delà de cette question. Le vrai risque, c'est que demain tout cela ne se passe plus ici, mais à plusieurs milliers de kilomètres !

Alain ABSIRE

Et c'est tout à fait possible, car, comme je le disais tout à l'heure, nombre d'auteurs ou de créateurs n'expriment pas les mêmes réserves que nous vis-à-vis de Google par exemple. Je vous assure que c'est la vérité. Il faut donc quand même y réfléchir.

Henri CAUSSE

Ce que vous dites est vrai. Et j'en connais pour qui c'est un peu par innocence !

Alain ABSIRE

Bien sûr. Et ce que disait Serge Eyrolles sur les opérateurs téléphoniques, qui demain pourraient être tentés de se substituer aux éditeurs en proposant aux auteurs de diffuser directement leurs œuvres via leurs réseaux, est également exact. La vraie question c'est : qui fait quoi ? Et je crois qu'il est important de conserver des cadres ou peut-être d'en fixer de nouveaux, en particulier en ce qui concerne l'assiette de rémunération unique ou le modèle économique unique dont je parlais tout à l'heure.

Henri CAUSSE

On est tout à fait d'accord. Personnellement, je suis un peu effrayé de lire parfois sur des sites internet ou sur des blogs – et je sais que cela n'est pas de votre fait, ni de ce celui de la Société des gens de lettres que vous représentez – ce qu'écrivent des gens par ailleurs intelligents qui disent, comme lors des mouvements révolutionnaires : « *Brûlons tout ! Du passé, faisons table rase !* ». Je ne suis pas particulièrement réactionnaire et je ne crois pas que le monde de l'édition soit au dessus de tout soupçon, au point d'être dispensé de faire son autocritique, mais quand je lis : « *Tel livre fait 64 pages. Je le compresse pour l'alléger !* », il faut tout de même rappeler que, dans la composition d'un livre au format papier, intervient le choix d'un caractère, d'une justification ou de trois lignes de blanc qui font sens avec le texte. J'ai connu des auteurs pour lesquels il devait y avoir trois lignes de blanc. Pas deux ou quatre, mais trois. Il fallait faire un cahier de seize pages coupé en deux, pour ajouter huit pages, ce qui coûterait une fortune aujourd'hui. Derrière ce que j'appelle le droit moral de l'auteur, qu'il soit vivant ou représenté par ses ayants droit, il y a l'œuvre. Alors, d'accord, on aura tout sur internet, tout et n'importe quoi !

Alain ABSIRE

C'est bien là tout le problème. Nous avons en effet la même analyse : l'édition d'une œuvre, ce n'est pas seulement la forme, c'est aussi le contenu !

Jean-Guy BOIN

Si je comprends bien, vous posez la question des droits premiers et des droits dérivés ?

Alain ABSIRE

Vous aurez remarqué que je n'ai pas prononcé une seule fois le terme « droit dérivé ».

Jean-Guy BOIN

Dans les discussions que vous aurez, en dehors des travaux de cette Commission, avec le Syndicat national de l'édition, j'imagine cependant que le mot fera surface. Or, s'il y a, d'un côté, la qualification des œuvres, que vous évoquiez, selon quatre catégories, il y a cependant, de l'autre, le droit d'auteur "à la française", qui est une expression que j'aime beaucoup – on pourrait même dire "à la Beaumarchais" –, et le prix unique du livre. De mon point de vue, ce sont deux éléments constitutifs des fondations de ce qu'est la chaîne du livre. Je crois que vous êtes d'accord là-dessus ?

Alain ABSIRE

Tout à fait.

Jean-Guy BOIN

Dès lors qu'on est d'accord là-dessus et que, comme vous le rappeliez vous-même, être éditeur ou être auteur, c'est un métier, si l'on refuse « *la confusion des genres* », « *le règne du tout le monde fait n'importe quoi* », ainsi que vous le disiez à l'instant, il me semble qu'il y a un tiers opérateur à prendre en compte : c'est le droit et en l'occurrence le Code de la propriété intellectuelle. Il faut, je crois, nous méfier de la philosophie de la table rase ! Je comprends bien ce que vous voulez exprimer lorsque vous dites que signer aujourd'hui un contrat de cession de droits pour soixante-dix ans *post-mortem*, autrement dire s'inscrire dans un temps longs de l'œuvre, alors que les usages et les supports nouveaux fonctionnent sur le mode de l'immédiateté, peut paraître anachronique. Toutefois, ne pensez-vous pas que c'est au droit d'établir la durée des contrats, que si cette durée doit évoluer, cela doit se faire du point de vue législatif et non au cas par cas entre l'éditeur et l'auteur ? Sinon, c'est un premier pas vers une remise en cause totale du droit d'auteur "à la française", vers une dérégulation absolue.

Valérie BARTHEZ

L'auteur a déjà tout à fait la possibilité aujourd'hui de décider de la durée pour laquelle il souhaite céder ses droits.

Jean-Guy BOIN

Vous avez tout à fait raison en théorie, mais dans les usages et la pratique on observe aujourd'hui qu'en France, on n'en est pas là. Bien sûr, un champ est ouvert à la négociation entre l'auteur et l'éditeur, mais il se trouve qu'il y a aujourd'hui une sorte d'homogénéité entre les deux sujets – prix du livre et droit d'auteur.

Alain ABSIRE

Je suis d'accord avec vous sur ce point, pour ce qui est de l'édition papier. En ce qui concerne le numérique, en revanche, je ne sais pas si on pourra faire l'économie de ce débat sur le Code de la propriété intellectuelle.

Jean-Guy BOIN

C'est une question qui doit être posée. Je dis simplement que cela doit, de mon point de vue, rester du domaine du droit et non de la stricte dérégulation.

Alain ABSIRE

Je suis tout à fait d'accord. Ces discussions ne sont pas seulement du ressort de la négociation entre un éditeur et un auteur. Je dis cela parce que, lors d'une réunion du groupe de travail mis en place à la suite du rapport Patino¹, je me suis vu répondre que cela était l'affaire individuelle de chaque auteur avec son éditeur. Personnellement, je ne le crois pas. Mais pour vous donner un exemple des sujets qui concernent l'édition papier et qui ne concernent pas l'édition numérique, je citerai notamment la question de l'exploitation permanente et suivie des œuvres par l'éditeur qui, par définition, ne concerne pas l'édition numérique. Voilà pourquoi il me semble qu'on ne pourra sans doute pas échapper à une relecture du Code de la propriété intellectuelle.

Henri CAUSSE

Dans le cas du livre numérisé à partir d'un livre papier préexistant – la première catégorie de livres numériques selon votre terminologie – on peut penser que les deux formats vont a priori coexister un bon moment.

Alain ABSIRE

Bien sûr.

Henri CAUSSE

En tout cas, je l'espère. La durée de protection des droits de l'auteur après sa mort courait autrefois sur cinquante ans. Il y a dix ans de cela, ils sont passés à une durée de soixante-dix ans. Passé ce délai de soixante-dix ans consécutifs à la mort de l'auteur et durant lequel les droits sont détenus pas les ayants droit du créateur, l'œuvre tombe dans le domaine public. Dès lors, n'importe qui peut en faire ce qu'il veut. Et c'est là que cela devient très dangereux. Il est vrai que, pendant la durée de cession des droits de l'auteur à son éditeur, ce dernier, si l'auteur rencontre le succès, exploite une petite mine d'or qui lui permet de se construire. Son œuvre, si elle est relayée par les prescripteurs – la presse, les enseignants... – va se vendre à 50 000, 100 000 ou 200 000 exemplaires en format de poche, à chaque rentrée universitaire. Personnellement, j'ai du mal à croire que ce soit une bonne chose de priver l'éditeur de cette possibilité de travailler sur un temps long. J'entends parfois certains éditeurs de livres papier, très honorables, dire que cette notion de temps long est obsolète – c'est le vieux débat du droit de suite. On peut effectivement envisager un monde où tout se jouera en douze mois. On laisse douze mois à un livre pour trouver son public. Si cela prend, tant mieux ; si cela ne prend pas, on envoie tout au pilon et c'est terminé. À court terme, l'éditeur, l'auteur, le diffuseur ou le détaillant y trouveraient peut-être quelques bénéfices. Mais à long terme, j'ai du mal à croire que cela puisse être favorable au secteur, que cela permette de construire, de développer et de diffuser la culture française. Dans le modèle tel qu'il existe actuellement, nous élaborons la charpente de la culture française. Dans le second cas, ce sera du préfabriqué.

Alain ABSIRE

Il n'est pas certain cependant que tout le monde soit de cet avis, y compris parmi les lecteurs. On voit très bien la rapidité avec laquelle les choses évoluent.

Henri CAUSSE

Je suis désolé : l'histoire de l'édition, et derrière elle, celle de la création, qui est plus importante, ne se fait pas avec les lecteurs ; elle se fait peut-être même *contre* les lecteurs. Quant aux jeunes gens qui ont aujourd'hui vingt ans, qui manient l'informatique comme des dieux mais qui, en effet, n'envisagent pas de payer, c'est que leurs parents les ont mal élevés. C'est tout !

¹ Bruno Patino, *Le Devenir numérique de l'édition : du livre objet au livre droit*, Paris, La Documentation française, 2008.

Alain ABSIRE

Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Henri CAUSSE

Ces gens sont des voleurs ! C'est du vol ! Trouvez-vous cela normal ?

Bruno CAILLET

Excusez-moi, monsieur Absire, je n'ai pas très bien compris si vous étiez favorable ou non à la rémunération des auteurs sur la base d'un prix fixe pour l'œuvre numérique ? Vous évoquiez à l'instant le modèle utilisé par la musique.

Alain ABSIRE

Ce modèle vaut ce qu'il vaut, mais je crois qu'il nous faudra de toute façon construire un modèle économique spécifique pour le livre numérique. Cette idée d'une rémunération fixe des auteurs sur chaque exemplaire numérique vendu, non plus basée sur un pourcentage par rapport au prix de vente, mais sur un tarif fixe, constitue une piste de réflexion parmi d'autres. Je ne dis pas pour autant que c'est la meilleure.

Personnellement, je voudrais essayer de maintenir la rémunération proportionnelle au maximum, mais est-ce possible face au numérique et aux nouveaux usages ? Nous allons nous heurter à de vraies questions fondamentales. Le modèle à trouver réside peut-être dans une combinaison des deux... La rémunération proportionnelle est liée au système de droits d'auteur tel que nous le pratiquons aujourd'hui pour le livre papier. Sera-t-il adapté au modèle numérique ? Nous ne nous faisons guère d'illusion sur le fait que les pratiques liées aujourd'hui à l'édition papier puissent s'appliquer en l'état au livre numérique ou au livre numérisé. Je dirais même que le fait de vouloir établir cela comme règle nous semble dangereux, car je crois que ce sont des domaines vraiment différents. Mais quel que soit le système que nous trouverons, nous sommes naturellement pour une rémunération équitable de tous les acteurs de la chaîne.

Henri CAUSSE

Le principe de l'abonnement ou du bouquet d'offres peut être dangereux. C'est en quelque sorte le système du prêt illimité contre abonnement qui est par exemple pratiqué en bibliothèque.

Alain ABSIRE

Tout à fait.

Valérie BARTHEZ

C'est dangereux, mais il faut quand même les imaginer.

Henri CAUSSE

Les bibliothèques sont soumises à un droit très précis. On n'est pas obligé de dire oui pour le numérique.

Alain ABSIRE

Qu'on se comprenne bien par rapport à cela : il n'est pas du tout question de chercher à supprimer cette notion de temps long. Je suis tout à fait d'accord avec vous, elle est fondamentale.

Henri CAUSSE

Mais elle est modifiée par le modèle numérique, vous avez raison de le rappeler.

Alain ABSIRE

Elle est modifiée en effet et c'est pourquoi il nous faut envisager certaines modifications du modèle ou de certaines pratiques si nous voulons que les acteurs puissent continuer à travailler ensemble.

Henri CAUSSE

On est d'accord. Mais entendez moi bien : quand je dis que le temps est compressé par l'arrivée du numérique, je suis dans mon rôle d'éditeur papier, car au fond je ne le crois pas profondément. Pour moi, le temps n'est pas compressé, même si je suis conscient que là encore je peux paraître totalement dépassé. Non, je ne crois pas à tous ces discours que j'entends çà et là. À des époques plus graves de l'histoire politique de la France, on

lisait sur des livres en mauvais état, sur des carbonés. Moi je crois profondément au texte et à ce qu'il provoque dans le tête du lecteur, peu importe l'endroit où il le lit, peu importe le support sur lequel il le lit.

Je pense que l'informatique, internet, le haut débit et j'en passe, nous donnent l'impression que le temps s'accélère, mais que ce n'est finalement pas vrai, que le temps est fondamentalement le même aujourd'hui qu'au Moyen Âge !

Alain ABSIRE

C'est l'usage que nous en faisons qui tend à se modifier...

Henri CAUSSE

... pour ceux qui veulent bien se laisser avoir ! On est en train, vous êtes en train, d'écrire la société telle qu'elle sera demain. Nous ne sommes pas obligés de tomber dans tous les lieux communs que cette nouvelle société nous propose ; d'autant plus, si je ne me trompe, qu'on se pose aujourd'hui beaucoup de questions, au niveau économique, sur le type de société qu'on nous vend depuis dix ans ! On n'est peut-être pas obligé de refaire aujourd'hui les mêmes erreurs !

Hervé RENARD

J'avais, si vous le permettez, une question factuelle concernant l'accord proposé par Google aux ayants droit américains pour les œuvres qu'il numérise. Vous avez dit tout à l'heure que vous n'êtes pas certain que tous les auteurs pensent la même chose que vous à propos du numérique. Le syndicat des libraires anglais s'est exprimé sur cet accord. À votre connaissance, des sociétés d'auteurs dans d'autres pays d'Europe ont-elles pris des positions tranchées sur cette question ?

Valérie BARTHEZ

Pour résumer, les sociétés d'auteurs anglophones le rejettent. Les autres y réfléchissent encore actuellement.

Alain ABSIRE

L'avenir nous dira qui, parmi les auteurs, mais aussi parmi les éditeurs, sortira de l'accord et qui s'y maintiendra. Il y a sans doute à la fois une pression de la part de Google et, chez certains titulaires de droits, une incompréhension de ce qui se joue, une méconnaissance des risques que cela comporte. La Société des gens de lettres s'efforce d'expliquer la situation et nous avons à cet effet publié un communiqué. Très clairement, nous ne sommes pas favorables à l'accord proposé par Google, avec qui nous sommes, je le rappelle, en procès. Mais j'insiste d'autant plus sur la nécessité de s'entendre au plus vite sur un ou plusieurs modèles économiques pour le numérique, car sinon nous sommes convaincus que nombre de titulaires de droits vont se laisser convaincre par la proposition de Google. C'est inéluctable.

Valérie BARTHEZ

Un problème se pose en effet : si nous refusons l'accord, d'une part nous n'aurons plus l'assurance que Google détruit les fichiers déjà numérisés sans l'autorisation des titulaires de droits, et d'autre part, nous ne gardons la possibilité de recours en justice contre Google que sur le territoire américain. Or, les auteurs et les éditeurs américains, sur leur propre territoire, s'y sont cassés les dents. Je vois donc mal un auteur français aller attaquer Google aux États-Unis.

Henri CAUSSE

Google profite en effet du fait que cela coûte extrêmement cher de les attaquer. Ce sont des méthodes de voyous !

Valérie BARTHEZ

Refuser l'accord signifierait donc être complètement démunis. N'a-t-on pas alors meilleur compte à l'accepter pour voir un peu comment cela peut évoluer ?

Alain ABSIRE

Ce sont de vraies questions.

Valérie BARTHEZ

Les éditeurs se la posent également.

Henri CAUSSE

La vraie question est finalement la suivante : est-ce que vous acceptez d'adhérer à la "mafia" ou non ? Pour ma part, je crois qu'il vaut mieux mourir en disant « *non* » que de mourir en disant « *oui* » !

Nicolas GEORGES

Ce sera le mot de la fin ! Merci beaucoup pour vos interventions.

Emmanuel SORDET

Avocat associé du Cabinet Denton Wilde Sapte

20 janvier 2009

Hervé GAYMARD

Je remercie Monsieur Emmanuel Sordet d'être présent aujourd'hui dans le cadre de cette mission sur le livre, qui travaille depuis l'automne dernier pour mener d'une part une évaluation de la loi sur le prix unique entrée en application le 1^{er} janvier 1982, et d'autre part pour réfléchir aux sujets de fonds qui concernent l'ensemble de l'économie du livre, un secteur actuellement en pleine mutation, notamment sous l'effet de l'enjeu numérique

Emmanuel Sordet n'est pas – il le dira lui-même – un spécialiste du livre, mais bien en tout cas un amateur des livres, et il a par ailleurs des compétences étendues dans le domaine de l'économie des médias. J'ai donc pensé qu'il était intéressant d'entendre son point de vue pour replacer le livre dans un contexte plus général et je propose que vous nous présentiez votre parcours avant de nous expliquer la manière dont vous voyez les choses.

Emmanuel SORDET

Je suis avocat, mais je n'ai pas occupé cette fonction toute ma vie durant. J'ai été pendant six ans secrétaire général des activités multimédias du Groupe Lagardère et à ce titre j'ai participé au lancement et à la création d'un certain nombre d'activités, comme par exemple des cédéroms interactifs ou encore Digital, le premier magasin en ligne à proposer aux consommateurs des produits principalement numériques. Je reviendrai tout à l'heure sur la raison pour laquelle nous n'avions pas élargi à cette époque nos activités au livre. J'ai par ailleurs participé à la création de Club Internet, qui fut l'un des premiers fournisseurs d'accès grand public en France. J'ai dirigé cette société, avec d'autres, pendant neuf ans et j'ai donc assisté à l'éclosion des différents acteurs numériques que vous connaissez bien – à commencer par Amazon – et qui se placent sur différents segments du commerce en ligne et notamment de la vente de livres, et principalement des livres d'occasion. J'ai assisté à l'époque au phénomène de convergence des supports, puis à la numérisation à marche forcée que nous avons connue, notamment dans le secteur de la musique. J'ai subi, en tant que responsable d'une société fournisseur d'accès, le téléchargement à outrance des fichiers numériques, d'abord musicaux puis ensuite des films, ce qui encombrait considérablement nos bandes passantes et nous a coûté énormément d'argent. Je me suis donc intéressé très tôt à la problématique du téléchargement pirate, qui aujourd'hui touche également le livre. J'ai eu l'occasion de constater que la bande dessinée était ainsi touchée aujourd'hui par ce phénomène et qu'il est désormais possible de télécharger à peu près n'importe quel titre, qu'il s'agisse de fichiers audios ou de fichiers textes. Je pense que ce phénomène menace aujourd'hui l'édition, pour ce qui a trait à la distribution numérique, mais aussi à la protection même de l'œuvre, de son intégrité. Mon expérience en la matière pourrait donc éclairer votre réflexion.

J'ajouterai une dernière chose, c'est qu'il ne faut pas freiner le numérique, parce qu'il est inévitable. Le basculement aura lieu de toute façon, il suffit de voir nos téléphones portables pour en avoir la certitude. Il suffit de voir aussi vos enfants et les miens, qui ont intégré le numérique d'une manière totalement innée, à tel point qu'ils sont surpris – pas encore par le livre, mais cela viendra – mais par le disque, par le support CD qui a presque pour eux quelque chose d'anachronique, ou en tout cas qui le sera dès demain.

Hervé GAYMARD

Merci pour cette présentation de votre parcours professionnel. Pour rebondir sur votre dernière remarque, j'aurais une première question qui touche à l'enjeu numérique : vous semble-t-il que le livre, sur support papier, est menacé, comme la musique et le cinéma, par le numérique, le téléchargement et la dissémination des fichiers ? Car les avis sont en général très partagés sur ce sujet.

Emmanuel SORDET

Clairement, oui, le support papier est menacé. Je pense qu'il est inéluctablement menacé mais pour autant, ce n'est pas nécessairement un mal. Il ne faut pas s'en inquiéter et il faut plutôt prendre le numérique comme un avantage, comme un atout, et non comme quelque chose contre laquelle il faudrait lutter. Si on fait le parallèle avec l'industrie de la musique et celle de l'image – j'entends par image la télévision et le cinéma – il y a, à mon avis, quelques enseignements à retenir. En premier lieu, l'industrie de la musique a été vers la numérisation à reculons. Elle s'y est d'abord convertie par le biais des radios en ligne, qui étaient la première forme de numérisation et d'écoute dématérialisée pour les consommateurs. Ensuite, elle n'a pas proposé aux internautes une offre intelligente de téléchargement numérique. Il a fallu qu'Apple, aux États-Unis, imagine un ensemble de logiciels de téléchargement et d'outils de lecture simples d'usage pour que le basculement soit perçu par tout le monde comme inéluctable et qu'on tente alors de rattraper à marche forcée le retard qui avait pu être pris. Mais c'était trop tard, le mal avait été fait. L'industrie du disque, en s'opposant à cette numérisation et finalement à ce que souhaitait le consommateur, a perdu beaucoup de sa force et a affaibli sa capacité à rebondir dans l'avenir.

Je pense donc que pour le livre, il faut clairement ne pas chercher à s'opposer au numérique. Il permettra d'amener de nouveaux lecteurs vers le livre. Il enrichira la lecture en ajoutant des nouveaux composants aux livres – de la vidéo, de l'image, du son – qui permettront aux lecteurs d'y trouver peut-être quelque chose de plus que ce qu'il y trouvent aujourd'hui. Ce plaisir que nous procure aujourd'hui la lecture sur papier sera demain d'une autre nature, c'est certain, mais le plaisir de la lecture ne sera pas moindre pour autant. Car la numérisation permettra aussi l'accès à la culture, au savoir, aux œuvres. Cela passera certes par des supports différents, mais qui finalement, si on y réfléchit bien, ne changent pas vraiment les choses. Je pense donc qu'il ne faut pas s'opposer à la numérisation.

Comment faire alors ? Je crois qu'il faut en premier lieu une offre simple. Il faut éviter tout ce qui a été fait par l'industrie du disque et notamment tout ce qui touche aux *DRM*, c'est-à-dire aux systèmes qui vont bloquer la capacité d'un utilisateur à exploiter son produit sur différents types de supports. On est à l'heure de la convergence et il faut que le consommateur puisse lire son fichier aussi bien sur un iPhone que sur un lecteur dédié. Ça, je pense que c'est très important. Chaque livre est différent et il faut donc qu'on puisse lire chaque livre différemment. C'est pourquoi je ne crois pas aux systèmes de protection des fichiers. Je crois au contraire qu'il faut laisser le lecteur libre du mode de consultation de son livre.

Par contre, ce qui est très important, c'est de lui proposer une offre simple, claire, la plus complète possible, qui soit vivante, qui s'enrichisse et qui fasse que finalement il n'ait pas besoin d'aller chercher ailleurs ce qui lui manque. La grande excuse qui a eu cours dans le monde de la musique pour justifier le téléchargement illégal, c'était de dire : « *Je n'ai plus de disques à proximité de chez moi* » ; ou encore : « *Quand je trouve un disque, je n'ai pas nécessairement accès au type de musique qui m'intéresse, au type d'offre que je recherche, notamment parce qu'il n'y a pas de réédition.* » Évidemment, le numérique permet la conservation et la distribution illimitées de toutes les musiques au-delà de ces contingences imposées par la distribution physique. Mais tous ces arguments sont à mon sens fallacieux, car si on prend la peine de présenter une offre complète qui s'enrichit à la fois d'œuvres passées et d'œuvres nouvelles, le consommateur n'aura plus besoin d'aller chercher illégalement ailleurs que sur les sites légaux.

Il y a évidemment aussi une composante prix qui est importante. Aujourd'hui, le prix du livre numérique, quel que soit le support de lecture que vous pouvez choisir, est peu ou prou à un niveau très proche du prix du livre papier. Je pense que c'est une erreur, car cela empêche la dissémination du livre numérique. Il ne faut pas non plus dévaloriser l'œuvre par un prix trop faible, mais il faut cependant clairement distinguer le fait que le coût de production n'est pas le même pour une œuvre physique que pour une œuvre numérique et qu'*in fine* ce n'est de toute façon pas le même produit.

Il faut également enrichir la nature des consultations. Autrement dit, il faut peut-être inventer une bibliothèque municipale *on-line*, donner un accès limité dans le temps à certains livres et permettre le téléchargement définitif pour d'autres. Mais je crois que ce n'est que par une offre multiforme, large et bien pensée qu'on évitera qu'il se produise avec le livre la même chose que ce qui s'est passé avec la musique.

L'industrie du cinéma, qui est aujourd'hui entrée de plein pied dans l'univers numérique, n'avait pas non plus réagi à temps au début. La télévision a estimé pour sa part qu'il lui fallait adopter une attitude différente de celle des industries du disque et du cinéma, ce qu'elle a fait en proposant le téléchargement gratuit de certains feuilletons et de certaines séries télévisées un peu anciennes afin d'attirer l'internaute dans un espace légal. Elle a intégré l'idée qu'une offre gratuite pouvait coexister avec une offre payante. Si le consommateur souhaite visionner la dernière nouveauté ou anticiper sur la diffusion d'un programme à la télévision, il achètera le fichier en question. Je pense que c'est cette forme d'accès au livre numérique qu'il vous faut privilégier. À défaut, on se retrouvera dans la même

situation que celle qu'a connue le disque, avec comme menace le risque de voir le téléchargement pirate prendre le dessus sur le téléchargement légal.

Tout est au fond une question de vitesse, puisque l'industrie numérique va beaucoup plus vite que les autres. Les révolutions techniques s'opèrent à vitesse grand V, en particulier sous l'effet du renouvellement régulier des supports de lecture. Je crois que c'est quelque chose à laquelle il faut porter une attention toute particulière, car c'est l'outil de consultation qui déterminera selon moi le succès du livre numérique. Il faut donc l'ouvrir, et non pas le fermer. Il faut être attentif aux attentes du consommateur, qui souhaite avoir entre les mains un beau produit, un produit *design*, qui veut être valorisé par le produit qu'il utilise. L'industrie du téléphone cellulaire et l'industrie des lecteurs MP3 le montrent clairement. C'est donc en valorisant tous les outils permettant la lecture d'un livre numérique qu'on s'assurera d'une meilleure protection des œuvres en tant que telles.

C'est moins sur cet aspect-là que je suis inquiet que sur ce qu'on peut faire du fichier transféré, et notamment sur la manière dont on peut intervenir sur le fichier lui-même. Il est très difficile d'intervenir sur un fichier son et cela n'a guère d'intérêt, sinon pour quelques amateurs de musique échantillonnée ou pour ceux qui veulent produire eux-mêmes leurs propres sonneries de téléphone portable. Le livre, en revanche, on peut se l'approprier, l'intégrer à autre chose, le modifier, on peut en faire beaucoup de choses. En cela, le phénomène numérique ne vient qu'amplifier une réalité physique, puisqu'on peut déjà, aujourd'hui, le faire avec le livre papier.

Je voudrais maintenant vous raconter une anecdote. En créant Hachette Multimédias, on a lancé la première encyclopédie sur cédérom en France. On avait longtemps hésité avant de lancer ce produit. On avait d'abord pensé à lancer, non pas une encyclopédie, mais la Bible sur cédérom. On voulait numériser la Bible et proposer la première Bible interactive, avec cartographie, iconographie, etc. On s'est arrêté très vite quand on s'est aperçu qu'il n'y avait pas *une* Bible mais un nombre incommensurable de versions de la Bible et qu'on ne serait pas en mesure d'en proposer une qui satisfasse l'ensemble des lecteurs. Il fallait choisir de satisfaire les protestants ou les catholiques, ou bien alors les juifs ; et si on traversait l'Atlantique, on n'en finissait plus. Car il existe autant de variantes de la Bible que de mouvances religieuses. On s'est donc dit que ce n'était pas le bon axe de développement pour notre support et on s'est réorienté vers un projet qui serait moins sujet à débats. On a donc opté pour l'encyclopédie, ce qui avait aussi une valeur symbolique, car cela consiste à faire un point de l'avancée des techniques et des savoirs à un moment donné.

Tout cela pour dire qu'un texte, on en fait un peu ce qu'on veut. On peut le présenter comme un document de référence, alors que ça n'en est pas un. On peut le présenter comme quelque chose de véridique, alors que c'est éminemment contestable. Le numérique permet d'effectuer sur les textes toutes les altérations, modifications ou manipulations que l'on veut. Il suffit pour s'en convaincre de consulter aujourd'hui les encyclopédies en ligne, et notamment Wikipédia qui comporte un nombre d'erreurs absolument faramineux. Le problème le plus aigu qu'on rencontre pour les livres avec le numérique, c'est que chacun peut modifier le texte. Et malheureusement, il n'y a aucune solution technique viable à cela.

Hervé GAYMARD

Il n'y a aucun logiciel qui permet une protection absolue de l'intégrité de l'œuvre ?

Emmanuel SORDET

Aucun, et rien n'est plus facile que de se réapproprier un texte. Ce n'est pas la peine de chercher, il n'y en a pas et il n'y en aura jamais. C'est donc peut-être à ce niveau que doit s'exercer la vigilance des éditeurs. Et à mon avis, c'est plus à ce niveau que les efforts devraient se concentrer, plutôt que sur le fait d'essayer d'enrayer la dissémination. Encore une fois, cette question ne sera réglée que si on parvient à proposer une offre intelligente. La question de l'intégrité de l'œuvre est un vrai problème, qui est aujourd'hui insoluble. Le seul moyen de s'assurer de cette intégrité, c'est encore de vérifier l'usage qui est fait des œuvres, d'avoir une attention particulière sur ce qui s'échange, sur la manière dont les textes circulent et éventuellement sont parfois réutilisés par certains pour tout ou partie.

On pourrait faire un parallèle avec la vente de biens physiques sur internet, pour laquelle les contrefaçons pullulent. On a tendance à dire que c'est aux revendeurs, aux détaillants d'assurer la surveillance. Je ne partage pas cette façon de voir et je pense que, pour les biens physiques, la surveillance appartient à la marque qui se doit de protéger son bien. Dans le cas du livre, il ne s'agit pas d'une marque – ou pas seulement d'une marque –, mais d'une œuvre, et c'est à l'éditeur d'en assurer selon moi la protection. Il ne faudra pas reporter sur le commerçant ce travail de surveillance, sinon l'échec est assuré.

Pour résumer ma position, le livre numérique est inéluctable, il est porteur d'une promesse forte, celle de pouvoir enfin intégrer d'autres éléments dans le texte, ce qui permettra d'amener à la lecture certaines personnes, et notamment des enfants, qui n'y sont pas nécessairement sensibles, et ce grâce à un produit qui correspond à leur

époque. C'est important d'inscrire ce produit dans notre temps, mais cela ne fonctionnera que si l'offre proposée est intelligente, c'est-à-dire si le prix de cette œuvre numérique est décorrélé du prix de l'œuvre papier d'une part, et si d'autre part l'éditeur joue son rôle de surveillance sur l'œuvre et ne déporte pas sa responsabilité sur le marchand qui, lui, n'aura pas les moyens d'aller vérifier l'usage qui sera fait de l'œuvre qu'il commercialisera.

Henri CAUSSE

Quelle place voyez-vous pour les libraires dans ce modèle que vous décrivez ? Tout à l'heure, vous disiez que, dans le cas de la musique, on a mis en avant – à tort ou à raison – le fait qu'on ne pouvait plus accéder aux disques parce qu'il n'y avait plus de disquaires, ou encore que les éditeurs phonographiques n'entretenaient pas leurs fonds, et donc qu'on ne trouvait pas ce qu'on voulait écouter.

Emmanuel SORDET

Vous avez devant vous le produit d'une génération à la fois ouverte à internet et en même temps encore sensible au papier. J'aime les librairies et j'y vais régulièrement. Je pense qu'elles ont un rôle essentiel dans la transmission du livre et notamment dans l'éclairage sur le choix d'un titre. Il y a une telle profusion de l'offre que finalement on passe à côté de beaucoup de choses, ou bien on va vers des choses qui ne sont pas toujours essentielles. Je crois que c'est une chance que le libraire physique existe aujourd'hui. L'une des causes des problèmes que rencontre le secteur de la musique aujourd'hui, c'est le fait qu'il n'y ait plus de disquaires physiques. Je pense qu'internet et le libraire peuvent cohabiter sans problèmes. Il n'y a pas d'antinomie entre les deux, il y a au contraire une complémentarité très forte. Il y a une proximité avec le libraire, à travers une rencontre. Le libraire, en tant qu'individu, fait un choix et exprime une position, avec laquelle on est d'accord ou pas, mais qui a le mérite de créer un débat et d'orienter ainsi le lecteur vers d'autres livres.

La librairie numérique a elle un côté plus "catalogue de vente par correspondance", qui présente l'avantage de permettre d'accéder rapidement à une référence que l'on recherche. La librairie physique et la librairie en ligne sont évidemment deux choses très différentes, mais selon moi les deux doivent coexister. Je crois même que la loi Lang, en tant qu'elle a substitué, pour le livre, la concurrence par le service et le conseil apporté au client à la concurrence par le prix, a permis de maintenir et de développer cette activité de conseil réalisée par le libraire physique. Peut-être que je me trompe, mais j'ai vu disparaître les disquaires alors que les libraires eux sont toujours là. En ce qui concerne le disque, on ne le trouve plus aujourd'hui qu'en grandes surfaces – qu'elles s'appellent Fnac ou Auchan – ou bien sur internet. Je ne dis pas qu'il ne faille pas faire évoluer la loi du 10 août 1981 – on peut toujours en discuter – mais je pense qu'elle a son importance dans le maintien du réseau des librairies.

Henri CAUSSE

Vous verriez donc d'un bon œil la mise en place, pour le livre numérique, d'une protection juridique, et ce afin d'éviter qu'on ne connaisse à notre tour ce que le disque a connu ?

Emmanuel SORDET

Le livre, papier ou numérique, est une œuvre, comme la musique, sur disque ou en ligne, est également une œuvre. Je crois qu'il n'y a pas de changement de substance dans le passage d'un format à un autre, et cela reste une œuvre. Un fichier musical, comme un livre, est une œuvre et doit à ce titre être protégé pour être respecté en tant que telle.

Olivier NORA

Comment protégez-vous sans DRM ?

Emmanuel SORDET

Je crois que les DRM ne protègent pas les œuvres et qu'ils ont au contraire accéléré le phénomène du piratage.

Olivier NORA

D'accord, mais comment protégez-vous une œuvre sans DRM ?

Emmanuel SORDET

Je pense qu'il n'y a pas besoin de DRM. On n'a jamais pu empêcher le "photocopillage", de même qu'on ne pourra jamais totalement empêcher le piratage.

Olivier NORA

Donc, le meilleur moyen de ne pas être volé, c'est de donner ?

Emmanuel SORDET

Non, pas du tout. Le meilleur moyen de se protéger, c'est de proposer une offre intelligente, pertinente, ponctuelle, qui s'adapte rapidement et qui soit en adéquation avec le besoin du consommateur. Il y a certaines choses qui peuvent être données pour attirer le client sur les sites légaux, mais non, la solution ne consiste pas à tout donner évidemment.

Olivier NORA

Pardonnez-moi, mais je ne comprends pas concrètement votre position. Vous dites qu'il ne faut pas verrouiller les fichiers, ne pas les protéger, parce que ce serait être défensif et que plus on sera défensif, plus on perdra la bataille et que la gratuité gagnera à la fin. Admettons que nous ne soyons pas défensifs. Cela consisterait à rendre disponible une œuvre et à laisser le consommateur libre de la rémunération qu'il est prêt à consentir pour l'acquisition de cette œuvre ? Quel est votre modèle économique ? Comment fixez-vous la rémunération des auteurs ?

Emmanuel SORDET

Je pense qu'il faut un prix de référence et que c'est à vous, éditeurs, de fixer ce prix. Vous pourrez cependant décider d'offrir gratuitement certaines œuvres, mais celles que vous n'offrirez pas, il faudra les vendre, il n'y a pas de débat là-dessus.

Olivier NORA

Mais si le public ne consent pas majoritairement au prix que vous lui proposez, il contournera ce prix, puisque vous êtes contre le verrouillage qui permettrait de ne pas le contourner.

Emmanuel SORDET

Je n'ai pas exactement dit cela. J'ai dit que s'agissant de la musique, avant qu'une offre intelligente soit proposée, on a laissé les internautes faire tout et n'importe quoi. Je dis que pour le livre, il faut faire l'inverse. Il faut proposer une offre intelligente tout de suite. Bien sûr qu'il y aura de la copie. Je parlais tout à l'heure de la bande dessinée : vous pouvez déjà aujourd'hui télécharger, simplement par échanges de courriers électroniques, des œuvres de bandes dessinées qui sont en vente à la Fnac. Vous pouvez télécharger de la bande dessinée gratuitement, sans en avoir payé le prix. Si on ne propose par au consommateur une offre intelligente, il va évidemment poursuivre dans cette voie. L'internaute va aller chercher les œuvres gratuites. Il faut une offre simple, facile, avec un prix adapté et l'internaute l'achètera.

Olivier NORA

C'est une sorte de pari de Pascal qui consiste à dire que si vous proposez quelque chose de qualité, simple d'accès et à un prix acceptable, le public va l'acheter, plutôt que de s'embêter à aller chercher quelque chose de gratuit mais de difficile à obtenir ?

Emmanuel SORDET

Tout à fait, quelque chose de gratuit, mais compliqué à télécharger et dont l'intégrité n'est pas du tout évidente. Dans le cas de la musique, il faut parfois télécharger cinq ou six fichiers pour être à peu près certain d'en trouver un qui soit de qualité et audible sur un lecteur MP3. Dès que vous le mettez sur votre chaîne hi-fi, c'est une véritable catastrophe et cela passe très mal dans le lecteur de votre voiture. Vous avez donc le choix entre la qualité avec l'offre légale – et dans ce cas, c'est vous qui la vendez – ou bien de l'aléa technique, d'une lecture compliquée et d'un téléchargement fastidieux avec un fichier piraté... Bien sûr, il y aura toujours des gens qui choisiront de télécharger gratuitement, parce qu'il y a toujours des gens qui cherchent un moyen de ne pas payer. Mais en dehors de cela, je pense que le modèle que propose le site de vente en ligne d'Apple ou le site de la Fnac fonctionne bien. Évidemment, ça ne compense pas l'effondrement du marché du CD. Mais cet effondrement est dû au retard pris par les maisons de disque qui ont mis trop de temps à proposer des offres. Maintenant, il leur faut tenter de récupérer une frange de consommateurs qui a pris l'habitude de s'approvisionner gratuitement. C'est ce modèle-là qu'il faut éviter. Et donc, c'est maintenant, dès aujourd'hui, qu'il faut leur proposer quelque chose. Encore une fois, si ce n'est

pas quelque chose de simple d'usage, de facile d'accès et à un prix raisonnable, on n'y arrivera pas. Pari de Pascal, peut-être, mais c'est ça ou se laisser dévorer. En fait, on n'a pas le choix.

Olivier NORA

Vous pensez sérieusement que lorsque toute une génération a pris des habitudes de gratuité pour certains produits culturels, elle pourra accepter de changer ses habitudes et de payer pour d'autres produits culturels ?

Emmanuel SORDET

Bien évidemment, car les gens payent ce qu'ils sont obligés de payer. Je parlais tout à l'heure de convergence numérique. Les gens achètent leur téléphone mobile, ils payent tout ce qu'ils téléchargent sur leur mobile : les logos, les sonneries..., et ils le payent même très cher. Malheureusement pour elle, pendant un certain temps, l'industrie du disque a laissé ce champ de la téléphonie à d'autres, avant d'intégrer tardivement ce modèle économique, qui était né bien avant qu'elle ne s'en préoccupe. Les gens payent jusqu'à trois euros pour avoir quelques secondes de musique sur leur téléphone. Certains composent leur propre sonnerie à partir de musiques qu'ils ont téléchargées sur leur ordinateur, mais cela ne représente qu'une frange extrêmement faible de la population.

Henri CAUSSE

Vous disiez qu'actuellement l'écart de prix entre la version papier et la version électronique d'un même livre est trop faible. Quel écart de prix suggèreriez-vous, en sachant qu'une partie de l'œuvre littéraire française, et même en traduction, existe, en version papier, à des prix très bas, puisque les titres des collections de poche sont en moyenne à 6 euros ?

Emmanuel SORDET

Je ne peux pas vous dire quel serait le prix idéal. Mon raisonnement s'appuie sur ce que j'observe en matière de téléchargement musical. Aujourd'hui, une chanson coûte 0,99 euros en téléchargement, ce qui fait que le téléchargement d'un album complet coûte peu ou prou autant que le support physique. Je pense que c'est une erreur et que cela ne favorise pas le passage à l'acte d'achat. Je ne dis pas qu'il faille, dans le cas du livre, proposer le format numérique à un prix deux fois moins élevé que celui du format physique, je dis simplement qu'il faut un écart manifeste entre les deux, de telle sorte que le consommateur puisse arbitrer entre son envie de se constituer une bibliothèque, de ranger le livre chez lui et de le conserver, et la possibilité de simplement consulter le livre sur son ordinateur et d'en garder éventuellement le fichier.

Mais si on donne au consommateur l'impression que l'industrie, du disque ou du livre, profite d'une évolution technique pour accroître son niveau de marge, le consommateur refusera de supporter cette différence. Je crois que ce sentiment était très présent chez les consommateurs dans le secteur de la musique et que cela a eu un impact très néfaste. Car le consommateur est très sensible à cette différence de prix. Et même si cela ne relève que du marketing, que de la simple cosmétique des prix, je crois qu'il faut laisser au client la possibilité de se dire qu'en achetant un livre papier plutôt qu'un livre numérique, il fait finalement une bonne affaire, même s'il le paye un peu plus cher.

Antoine GALLIMARD

Dans les semaines qui viennent, Google va prendre son bâton de pèlerin pour tenter de convaincre ses interlocuteurs européens du bien-fondé de ses positions et chercher à les rallier à leur proposition d'accord. Je crois qu'Hachette, qui est une filiale du groupe Lagardère, avait intenté un procès à Google à l'époque. Que pensez-vous personnellement de cette démarche ? Pensez-vous qu'il soit nécessaire de proposer, en Europe, une alternative à Google ?

Emmanuel SORDET

Je pense que tout ce qui conduit à laisser l'initiative à d'autres est regrettable. On a, en Europe, un lien très fort, et peut-être plus fort que les États-Unis, avec le livre. On a parlé de la librairie, mais pas de la bibliothèque. La bibliothèque, en Europe, a une place importante et il faudrait la réinventer, car c'est aussi un moyen de donner accès au livre, de donner le goût de la lecture et l'envie de lire. Toute initiative qui consisterait à créer une bibliothèque nationale en ligne, et finalement un transfert des fonds, est fondamentale.

Il se trouve que dans mes activités professionnelles, j'ai conseillé récemment les Archives nationales sur le choix d'un système d'information qui permettra la gestion complète de la chaîne de numérisation, jusqu'à la consultation par le lecteur d'un document. La volonté principale des responsables de ce projet était de permettre la

consultation des documents conservés dans leurs locaux par tout un chacun, depuis chez soi, via internet. Car compte tenu de la masse des documents conservés, on ne pourra bientôt plus proposer un accès simple et rapide aux documents. Par ailleurs, c'est aussi le moyen de relancer l'intérêt du public pour la consultation des documents d'archive. Enfin, ce projet a par ailleurs un intérêt historique puisqu'il permet de conserver une version électronique de documents très anciens susceptibles de s'altérer et peut être un jour de disparaître, et de les rendre ainsi disponibles à tous, alors qu'ils étaient jusqu'alors exclus de la consultation du fait de leur état de fragilité.

Olivier NORA

Est-ce que les formats numériques sont vraiment plus durables ?

Emmanuel SORDET

En tout cas, ils sont transposables.

Olivier NORA

Depuis l'invention des techniques de numérisation, il n'y a pas un seul format qui ait duré. Il faut aussi parler de la fragilité des formats numériques.

Emmanuel SORDET

Non, pour le format numérique, il n'y a aucun problème, car tout format, quel qu'il soit, est automatiquement transposable. Prenez l'exemple du CD audio : entre le premier CD qui est sorti dans le commerce dans les années 1980 et celui que vous pouvez trouver aujourd'hui, vous avez l'impression que c'est le même, or en réalité les niveaux d'enregistrement et la qualité du son n'ont plus rien à voir. Certes, les premiers CD sont menacés physiquement et peuvent poser des soucis de lecture, mais il suffit d'en effectuer une copie sur un nouveau support et vous aurez un format pérenne... jusqu'à ce qu'un nouveau format intervienne naturellement. À l'avenir, les qualités techniques et les possibilités de consultation iront en s'améliorant et je ne vois pas en quoi cela serait de nature à poser problème. Les avancées technologiques vont dans l'intérêt des lecteurs.

Marcel ROGEMONT

Si vous étiez un élu local, vous construiriez aujourd'hui de nouvelles bibliothèques ?

Emmanuel SORDET

Évidemment. Comme vous, j'ai fréquenté les bibliothèques et mes enfants les fréquentent à leur tour aujourd'hui. C'est quelque chose de très important. En revanche, je crois qu'il faut que les bibliothèques soient plus ouvertes sur le monde actuel et en particulier qu'elles accueillent le numérique. Il faut réinventer la bibliothèque de demain, qui devra être plus accessible, et dans l'idéal accessible depuis chez soi. C'est je crois le meilleur moyen de donner envie de lire. La bibliothèque de demain pourrait par exemple proposer un mode de consultation de l'œuvre à distance, sans permettre nécessairement un téléchargement de celle-ci. On pourrait aussi imaginer les mêmes systèmes que ceux qui existent pour la location de vidéos à la demande, qui permettent d'acheter un fichier pour une consultation limitée dans le temps. Après une durée déterminée – vingt-quatre heures, deux jours ou cinq jours... – le fichier n'est plus accessible. On pourrait de même emprunter un ouvrage pendant quelques temps, sans pour autant en détenir le fichier numérique.

Serge EYROLLES

Mais en payant tout de même ?

Emmanuel SORDET

Les bibliothèques publiques sont aujourd'hui gratuites et je pense que la consultation de livres numériques pourrait rester gratuite. L'achat d'un livre, ce serait différent. Dans ce cas, il y aurait transfert de fichier avec une propriété sur le fichier acheté.

Serge EYROLLES

Ce que je voulais dire, c'est qu'il y a actuellement une loi sur le droit de prêt qui a été faite pour rémunérer les auteurs et les éditeurs sur les emprunts de livres papiers en bibliothèque. Il n'y a aucune raison que cette loi ne soit pas étendue aux livres numériques. Car la finalité est la même : protéger le droit des auteurs et la création littéraire.

Emmanuel SORDET

Bien sûr. Je n'ai aucun souci avec cela.

Serge EYROLLES

Moi, j'en ai un parce que cela n'est pas encore envisagé juridiquement. Et si les bibliothèques passent au numérique, il faudra prévoir cette extension du champ de la loi actuelle.

Alain ABSIRE

Il faudra aussi se poser à nouveau la question de la base sur laquelle est assise la rémunération des ayants droit : actuellement, c'est hélas sur la base des achats de livres des bibliothèques et non sur la base des livres empruntés.

Guillaume HUSSON

Comment expliquez-vous le fait que le piratage, qui existe dans la musique depuis plusieurs années, n'a pas encore impacté le secteur du livre ? Quels sont les éléments de résistance ? Quelles sont les différences entre ces deux secteurs ?

Emmanuel SORDET

Le livre est déjà piraté actuellement.

Guillaume HUSSON

Il est piraté, certes, mais pas aussi massivement, loin de là, que le cinéma ou la musique.

Emmanuel SORDET

Oui, parce que le livre n'en est pas encore au même stade que la musique. Aujourd'hui, la musique est numérisée et dématérialisable, sinon dématérialisée. Le livre ne l'est pas encore tout à fait. On manque également encore d'un support de lecture qui soit assez répandu pour permettre la dissémination du livre numérique, mais cela ne saurait tarder.

Guillaume HUSSON

Il y a tout de même les ordinateurs. Les gens sont bien équipés à ce niveau-là.

Emmanuel SORDET

Oui, mais consulter un livre sur un ordinateur – je l'ai fait, je peux vous le dire – ce n'est pas extraordinaire. L'image est scintillante et ce n'est pas agréable. Je pense que demain, avec les évolutions des techniques d'écrans, on aura plus de soucis à se faire.

Guillaume HUSSON

Vous pensez qu'il existe une énorme attente chez les lecteurs, mais qu'elle est actuellement frustrée par l'absence de support adéquat ?

Emmanuel SORDET

Bien sûr, comme cela a été le cas pour la musique et le MP3. À l'époque où je travaillais chez Club Internet, j'ai vu arriver le premier lecteur MP3. C'était il y a quinze ans. Lors d'un comité de direction, un de nos techniciens nous a apporté un énorme "gale" de trente centimètres sur sept et il nous a dit : « *J'ai toute ma collection de disques là-dedans !* ». On s'est d'abord demandé ce que c'était que cette chose, puis, quand on a compris qu'on pouvait facilement consulter cette base de titres musicaux et qu'on pouvait l'enrichir à volonté, on a compris que c'était l'avenir. D'ailleurs, on l'a vite constaté, car peu de temps après, tous nos réseaux ont été saturés, d'abord à cause des flux de fichiers musicaux, puis à cause des films que les internautes s'échangeaient. Le lecteur MP3 a permis une révolution technique importante. Il n'y a qu'à regarder l'épaisseur des écrans de télévision ou d'ordinateur : on est passé, même pour des écrans grands formats, de quinze à quatre centimètres d'épaisseur, et demain ils feront sans doute moins d'un centimètre. Sur des petits formats, comme ceux des lecteurs MP3, on a aujourd'hui des écrans qui font presque l'épaisseur d'une feuille. Nous aurons demain des produits plaisants, faciles d'utilisation, aisément transportables, avec un risque de casse limité, etc. Ce n'est pas encore le cas des outils qu'on nous propose actuellement, mais c'est en chemin. Donc, si vous ne proposez pas une offre en adéquation avec cet

outil technologique, il se produira pour l'industrie du livre la même chose que ce qui est arrivé dans le secteur de la musique.

Hervé GAYMARD

L'avenir des écrans numériques passe donc selon vous par une miniaturisation et une généralisation aux outils de lecture grand public des diodes électroluminescentes souples, telles qu'on a pu en voir, à plus grande échelle, lors par exemple de la cérémonie d'ouverture des Jeux Olympiques de Pékin ?

Emmanuel SORDET

Absolument. Pourquoi les ventes de lecteurs MP3 ont-elles connu un tel essor ? Simplement parce que vous pouvez acheter un lecteur MP3 à 10 ou 15 euros. Un lecteur de livres électroniques coûte lui entre 300 et 500 euros. Mais le jour où le prix de ces lecteurs deviendra attractif, la demande en matière de livres électroniques va exploser, simplement parce que les gens posséderont un outil et qu'ils voudront le remplir.

Serge EYROLLES

Encore faut-il qu'il y ait des auteurs et des éditeurs qui acceptent de mettre des contenus sur ces produits. Car, pour l'heure, les conditions de rémunération des éditeurs et des auteurs restent très floues.

Antoine GALLIMARD

Actuellement, on semble avoir pris dans le secteur du livre la voie inverse de celle que vous préconisez. On est dans un modèle d'exclusivité plus que d'interopérabilité. Hachette, par exemple, a signé, vous le savez, un contrat d'exclusivité avec Sony pour la diffusion numérique des titres de son catalogue.

Emmanuel SORDET

Oui, et ce modèle est une erreur totale. Car, le jour où le prix des lecteurs aura baissé, que des appareils coréens, taïwanais ou chinois à bas prix envahiront le marché, les gens voudront remplir leurs lecteurs. À ce moment-là, soit ils le feront avec les solutions et les offres que vous aurez préparées et que vous leur proposerez, soit, si celles-ci sont inexistantes, ils le feront par d'autres biais, sans doute illégaux.

Serge EYROLLES

Ce que vous décrivez risque sans doute en effet de se produire pour les œuvres du domaine public. Pour ce qui est des œuvres sous droit, il en sera sans doute autrement. Mais ça arrivera peut-être un jour, vous avez raison. Lorsqu'on discute avec les opérateurs de téléphonie mobile, ils nous disent qu'il faut dix ans pour qu'une technologie se mette en place. On n'en est donc encore aujourd'hui qu'aux balbutiements.

Olivier NORA

Oui, mais ce que dit Monsieur Sordet, c'est qu'à vouloir attendre neuf ans avant de se lancer dans le numérique, on risque de perdre toute la bataille, et donc qu'il faudrait s'y jeter tout de suite. C'est son point de vue.

Emmanuel SORDET

En effet, et j'ai vécu cette situation pour le disque et aussi pour la vidéo.

Olivier NORA

Dans un rapport récent sur le piratage – où il n'était pas question du livre –, l'accent était mis sur le fait qu'il fallait avoir une technologie commune et une offre vaste et universelle et, en contrepartie, une sanction efficace contre le piratage.

Emmanuel SORDET

Il est évident que la Fnac, par exemple, vend plus de musique par téléchargement depuis que les fichiers qu'ils proposent peuvent être lus sur tous types de lecteurs.

Nicolas GEORGES

De ce point de vue, il faut d'ailleurs rappeler que les accords visant à abandonner l'utilisation des mesures de protection technique, les *DRM*, ont recueilli l'assentiment quasi général, dans la mesure où ce processus était déjà plus ou moins engagé. Dans la première phase de discussion de la loi qui a eu lieu au Sénat, un amendement est passé dans ce sens, alors même qu'il avait reçu un avis plutôt défavorable du Gouvernement, et la majorité des sénateurs s'est finalement prononcée pour la suppression immédiate des *DRM*.

Olivier NORA

La contrepartie de la sanction, c'est l'ouverture ; l'ouverture et l'universalité des formats.

Nicolas GEORGES

L'une ne va pas sans l'autre en effet.

Emmanuel SORDET

Or, actuellement, on fait tout l'inverse. Aujourd'hui, chaque lecteur de livres électroniques a un format propriétaire et on réinstalle du *DRM*, en pensant qu'il va assurer une protection, et un prix élevé, à la fois du lecteur et du livre. Alors qu'à mon avis, je le répète, le prix du livre numérique devrait être décorrélé du prix du livre papier. Je ne dis pas qu'il faut qu'il soit gratuit, mais il pourrait être 20 % ou 25 % moins cher que le livre papier. Ça, c'est à vous de le déterminer.

Antoine GALLIMARD

Et quel taux de TVA verriez-vous pour le livre numérique ?

Emmanuel SORDET

C'est un produit culturel. Je serais donc favorable à une TVA à 5,5%, comme celle du livre papier.

Antoine GALLIMARD

Et un prix unique également ?

Emmanuel SORDET

Oui, je pense que ce serait une très bonne chose.

Olivier NORA

Qu'entendez-vous par prix unique ? Parlez-vous d'un tarif unique pour tous les types de fichiers, quels que soient la taille ou le contenu du livre électronique, ou bien d'un prix unique entendu comme prix fixé par l'éditeur et respecté par les détaillants, comme c'est actuellement le cas pour les livres papier ? Ce sont deux choses différentes.

Emmanuel SORDET

Aujourd'hui, dans la musique, le tarif unique est en train d'être abandonné. Apple a annoncé lors de sa dernière convention qu'il proposerait trois, voire quatre gammes de prix – dont un, soit dit en passant, que je ne comprends pas, qui est à 1,70 euro et qui, à mon avis, va à nouveau pousser le consommateur vers le piratage.

Olivier NORA

C'est peut-être un leurre : ils créent une catégorie de prix, mais ils ne l'appliqueront pas pour montrer à quel point ils sont raisonnables.

Emmanuel SORDET

Peut-être. Je pense en revanche que l'idée de proposer les titres de fonds à un prix moins cher que les nouveautés a un sens. L'éternel challenge, dans ces industries numériques, c'est de parvenir à revendre au consommateur un produit qu'il a déjà, mais sous un nouveau format. Il passe par exemple de la cassette vidéo au DVD, puis au Blu-Ray, et à chaque fois, on tente de lui vendre à nouveau un produit qu'il a pourtant déjà acheté.

Hervé GAYMARD

Dans le livre papier, c'est ce que fait très bien Casterman depuis vingt ans avec Tintin.

Emmanuel SORDET

Absolument. On peut jouer sur différents niveaux de prix en proposant différents formats et je crois que c'est important pour toucher tous les publics. Tous les livres ne sont pas identiques. Pour la musique, on sait qu'on va avoir dix ou onze titres par disque. Dès lors, la différence s'opère entre ceux qui téléchargent l'album dans son intégralité et ceux qui achètent uniquement les titres qui les intéressent. Je pense que cette segmentation du marché peut se pratiquer, pour le livre, grâce à des offres de prix variées. La question qui se pose, pour les livres numériques, est celle de savoir s'il faut instaurer une concurrence par le prix ou imposer un prix unique. Je pense qu'il y a un prix de marché et donc que dans le premier cas, on assistera, à terme, à un alignement des prix entre les différents fournisseurs, mais au risque de voir le plus gros distributeur tuer les plus petits. Si on veut au contraire favoriser l'éclosion du livre électronique et le passage à la vente numérique d'un certain nombre d'acteurs, on aurait effectivement intérêt à fixer un prix pour chaque œuvre qui serait proposée par l'éditeur pour sa distribution numérique.

Hervé GAYMARD

Merci infiniment. C'est un sujet complexe et je pense qu'il était indispensable d'enrichir nos réflexions en nous ouvrant cet aspect des choses.

Dominique PACE

Directrice générale de l'association Biblionef

20 janvier 2009

Hervé GAYMARD

Nous remercions Madame Pace d'avoir accepté de venir nous rencontrer. Comme vous le savez, nous sommes réunis ici dans le cadre d'une mission sur l'économie du livre, sur l'évaluation de la loi sur le prix unique et sur l'avenir du livre. Nous souhaiterions d'abord vous entendre nous présenter l'activité de votre association, ce que vous faites et comment elle fonctionne. Nous sommes bien sûr intéressés par un aspect qui revient souvent, celui du pilon des invendus. Souvent, le bon sens nous amène à nous demander pourquoi nous détruisons tous ces livres plutôt que de les donner. Ce sont des réflexions qui reviennent régulièrement et je pense donc qu'il était important que nous entendions des gens travaillant sur cette problématique.

Dominique PACE

Merci à vous Monsieur le Ministre, merci mesdames et messieurs de me recevoir ici aujourd'hui. Je suis ravie de cette occasion qui m'est donnée de vous parler de cette belle aventure qu'est celle de Biblionef. Biblionef est une ONG, une association loi 1901 créée il y a plus de dix-sept ans avec Maximilien Vegelin van Claerbergen, qui était à l'époque ambassadeur des Pays-Bas. Il y a toujours un élément déclencheur à la création de beaux projets. En l'occurrence, une rencontre il y a 25 ans de cela, dans la jungle du Surinam avec des enfants parqués dans des camps, les yeux grands ouverts sur un avenir sans aucune perspective. Des enfants qui voulaient vivre, des enfants qui voulaient apprendre, des enfants qui voulaient lire mais qui n'avaient rien. Que pouvions-nous faire pour les aider ?

Des enfants et des adolescents comme eux, il y en a des millions à travers le monde qui ne sortiront certainement jamais de leur environnement proche, mais qu'on ne peut pas laisser sur le bas-côté de la route de leur propre vie. Il faut non seulement essayer d'enrichir leur enfance, mais aussi leur apporter un monde qu'ils ne découvriront peut-être jamais et leur donner l'envie d'apprendre, de s'éduquer et leur offrir des clés pour leur avenir. Alors, que faire d'autre, sinon leur apporter les livres dont ils ont tant besoin et qu'ils n'ont pas ?

Évidemment, pas n'importe quels livres ; il ne s'agissait pas de renforcer, de conforter les pratiques de beaucoup d'associations de bonne volonté qui avaient la fâcheuse habitude de déverser dans des pays des *containers* de livres usagés et inadaptés qui dévalorisaient complètement le livre et la lecture, qui témoignaient d'un manque de respect de celui qui allait le recevoir et qui ridiculisaient aussi le donateur ou le pays donateur.

Maximilien Vegelin van Claerbergen était un grand navigateur. Aussi avons-nous rêvé d'un bateau à voile qui aurait fait le tour du monde et qui aurait emporté dans ses flancs des cargaisons de livres neufs pour tous ces enfants qui n'en avaient pas. Voilà pourquoi l'association s'appelle Biblionef, « biblio » pour le livre et « nef », ce vieux mot très littéraire qui désigne le bateau à voile. Le bateau et le livre étant des symboles d'aventure, de découverte et de liens entre les cultures et les civilisations. Ainsi est née l'association, avec un concept : des livres neufs pour les enfants qui n'en ont pas. Comment fallait-il faire ? Je ne connaissais personne dans le milieu de l'édition. J'avais quelques amis de par le monde qui pouvaient faire connaître le projet mais il fallait tout démarrer. Il n'y avait pas d'argent et il n'y avait pas de structure logistique. Jean-Guy Boin connaît bien l'histoire, parce qu'il a été un des premiers à accepter d'écouter ce que j'avais à lui dire, avec Jean-Sébastien Dupuit, à l'époque Directeur du livre au ministère de la Culture et président du CNL. Ils ont été les premiers à nous soutenir à la fois financièrement et par l'organisation de comités de réflexion sur le don de livres.

L'idée était donc de n'apporter que des livres neufs et récents, adaptés à ceux qui allaient les recevoir et de soutenir des projets, d'apporter une aide en matière d'accès aux livres et à la lecture à tous ceux qui à travers le monde, étaient compétents, fiables, pourraient identifier des besoins, donner des garanties de réussite d'un projet et, enfin, de mettre à leur disposition une offre riche et large d'ouvrages pour la jeunesse. En effet, notre vocation depuis ces dix-sept années, est d'apporter des livres aux enfants et aux adolescents. pour une tranche d'âge qui va de la petite enfance, 2 à 3 ans – parce qu'il faut leur mettre un livre entre les mains très tôt – jusqu'aux grands adolescents.

Je suis donc partie à la rencontre des éditeurs, des plus grands noms de l'édition pour la jeunesse, de ceux qui, me semble-t-il, étaient les plus à même de m'aider. Je ne me suis pas présentée à eux comme une énième petite association qui allait quémander de loin en loin trois ou quatre cartons de livres, parce que ce n'était pas le métier des éditeurs de donner comme ça tout le temps ni non plus leur vocation de vérifier si les projets tenaient la route et si leurs livres n'allaient pas concurrencer des marchés ou être vendus dès qu'ils auraient quitté leurs stocks. Le projet de Biblionef était de concentrer des dons ou des acquisitions faites auprès des éditeurs pour constituer une énorme plate-forme, une banque de livres qui serait mise à disposition de tous ceux qui en avaient besoin. Voilà comment les choses se sont faites au fil des années. Il y a dix-sept ans, les plus gros éditeurs intéressés par cette nouvelle approche ont joué le jeu tout de suite. Nathan a signé des conventions de partenariats, puis ont adhéré au projet Hachette et sa fondation, de même que Gallimard Jeunesse, Larousse, Bordas, Le Seuil, Bayard, les éditions Nord-Sud, plus récemment Actes Sud Junior, les éditions Thierry Magnier... Notre travail consiste à réunir et à avoir en permanence une offre riche, large, diversifiée, afin que chaque partenaire qui vient avec un projet – que ce soit pour un millier de livres ou 15 000 ouvrages destinés à équiper un réseau de bibliothèques ou d'établissements scolaires à l'autre bout du monde – puisse trouver ce qui va lui convenir en fonction de son public et en fonction du contexte dans lequel a lieu ce projet.

J'ai l'air de vous dépendre quelque chose d'assez idyllique. Je vous passerai tout le travail de labourage qu'il a fallu faire. Ça a été un travail énorme, titanesque, d'arriver à embarquer les gens, de les convaincre, de leur montrer que ces stocks excédentaires n'avaient pas nécessairement vocation à être pilonnés, que les attentes et les besoins étaient extrêmement importants, et qu'il y avait vraiment une rencontre possible entre une demande qui émane de pays où le don reste le seul mode d'intervention envisageable et une offre disponible ici. Comme vous le savez la pénurie de livres dans les pays en voie de développement est considérable en raison de la défaillance des économies locales du livre ou de leur inexistence. Et pas uniquement sur le continent africain. On a tendance à toujours parler des pays du Sud, mais il n'y a pas que cet axe Nord/Sud : il y a d'autres pays plus à l'Est ou plus à l'Ouest, qui sont aussi en manque cruel de livres et que l'on peut aider.

C'est ce à quoi nous sommes attachés depuis toutes ces années. Faire des donations et des dotations raisonnées, impliquer les partenaires, les amener à savoir expliciter leurs besoins et en dernier ressort, leur donner toujours le choix des livres qu'ils souhaitent recevoir, une fois que le projet a été bâti. Un peu comme les maisons d'édition, à notre échelle, nous tenons un catalogue de notre offre, remis à jour en permanence au fur et à mesure des expéditions et des acquisitions.. Dès lors qu'on soutient un projet, ce catalogue est envoyé au partenaire et c'est lui qui fait le choix, à l'unité près, de ce qu'il veut recevoir. Nous proposons vraiment du sur-mesure et notre partenaire s'engage en retour, évidemment à accuser réception des livres, c'est la moindre des choses, mais aussi à faire une évaluation, dès les six premiers mois, de l'usage qui est fait de ces livres, de la fréquentation des bibliothèques, de l'impact sur les résultats scolaires, l'amélioration de l'expression écrite et orale. Moultes précautions sont prises autour de chacun des projets pour que ce soit à chaque fois un succès. Il ne nous est jamais arrivé, dans toute l'histoire de Biblionef, que des livres restent bloqués dans un port, n'aient pas été utilisés ou aient été revendus. Je crois que c'est cette réflexion et cette pratique nouvelles que nous proposons sur le don de livre qui a incité les éditeurs à nous suivre.

Mais je voudrais bien sûr que le cercle des éditeurs s'agrandisse encore. Vous le savez tous, tout le monde connaît beaucoup de difficultés et la belle époque où les éditeurs ne regardaient pas trop le chiffre de leurs tirages, où les stocks excédentaires étaient pléthoriques, est quelque peu révolu. On y fait maintenant beaucoup plus attention et tout ce qui vient en moindre quantité du côté des plus grosses maisons, il faut arriver à le compenser en embarquant toujours plus d'éditeurs dans cette aventure, et faire en sorte qu'on ne laisse pas s'accumuler encore davantage de générations d'analphabètes et d'illettrés. Vous savez que ce sont des cycles infernaux d'analphabétisme, d'illettrisme et de pauvreté qui sont aujourd'hui enclenchés. Je ne dirais certes pas que Biblionef est une organisation caritative parce que cela donne une connotation très négative. Le don de livres tel que nous le pratiquons est une des politiques de partenariat pour le développement de la lecture qui donne accès à l'éducation et la culture. Ce sont les conditions essentielles de la formation d'un individu, de son intégration sociale et de développement économique. Voilà, à grands traits, ce qu'est l'aventure Biblionef.

En matière de volumes et de chiffres, nous nous attachons à avoir toujours dans notre entrepôt un stock roulant d'environ 300 000 livres, qui oscille entre 1 000 et 1 500 références. Nous envoyons 150 000 à 160 000 livres chaque année. Il y a eu des pics à 200 000, mais ça reste exceptionnel, parce qu'il faudrait encore plus de moyens que nous n'en avons pour soutenir cette augmentation des demandes. Nous soutenons entre trente et trente-cinq projets chaque année, dans trente à trente-cinq pays différents. En dix-sept années, nous avons créé, équipé ou aidé à vivre des bibliothèques, scolaires ou publiques, dans plus de quatre-vingt dix pays francophones et francophiles. Il faut savoir aussi que nombre de pays qui ne sont pas francophones sont très demandeurs de livres en français. Il faut le savoir, parce qu'on est souvent très frileux ici dans nos réponses. Or répondre à leur demande

est très important. Je reçois encore parfois des lettres manuscrites et je citerai pour exemple la Moldavie, où une enseignante qui a entendu parler de Biblionef me dit : « *Madame, nous menons un combat inégal et solitaire. Des ONG anglo-saxonnes sont très actives dans nos pays. Moi, je veux enseigner le français à mes élèves, mais je n'ai rien, pas un livre.* » Et cet exemple se reproduit régulièrement. Le travail que nous faisons sert donc à la fois l'éducation et le développement intellectuel et culturel de ces enfants à travers le monde, mais aussi le rayonnement de notre langue, son ré-enracinement et son apprentissage puisqu'elle est encore parlée, et appréciée dans nombre de pays. Dans des pays d'Europe de l'est et centrale où une dynamique commerciale démarre autour du livre français, des dotations raisonnées créent un environnement francophone bénéfique pour l'achat de livres.

Antoine GALLIMARD

On parle du recul de l'enseignement français à l'étranger et de la disparition progressive d'écoles françaises à l'étranger. Est-ce que votre vrai problème, ce n'est pas à la fois celui de l'alphabétisation et de l'enseignement ?

Dominique PACE

Oui en effet. Nous savons tout cela et tentons de répondre.

Cela dit, nous sommes une ONG. On peut être fier des résultats parce que le travail est énorme, mais ça ne reste qu'une goutte d'eau dans la mer. Enfin, si quelques centaines d'enfants sont sauvés chaque année, parce qu'ils vont avoir un déclic ou parce qu'on va empêcher que des écoles ne ferment ou que des professeurs de français à l'étranger ne soient licenciés, faute de matériel didactique et culturel pour les soutenir et les appuyer, cela en vaut la peine. C'est pour cela que nous entretenons – un exemple parmi d'autres – des relations très étroites avec deux des pays du Caucase : la Géorgie et l'Azerbaïdjan. Nous sommes en lien avec les conseillers culturels et attachés de coopération pour le français et sommes soutenus par le Sénat français qui nous a donné des subventions ces dernières années pour des projets en faveur de ces pays. Beaucoup là-bas me disent : « *On essaie de faire tout ce qu'on peut, mais cela ne sera bientôt plus possible* ». Au-delà de la simple présence du livre français que nous permettons de maintenir, le fait de proposer des dotations choisies, très ciblées, de livres de grande qualité est une chance pour l'enseignement général dans ces pays, au-delà même de l'enseignement du français. Car ces pays sont dans des crises telles que tout ce qui touche à l'éducation est totalement sinistré. Et si l'on se réfère aux témoignages reçus de ces pays, notre travail contribue à entretenir une image très valorisante de la France et de ses actions de coopération dans le domaine de la lecture et de la diffusion de la langue. La tâche est considérable mais tous ces problèmes, loin de nous démonter, nous donnent envie d'en faire encore davantage. Il est vrai que les soutiens des pouvoirs publics ne sont pas tout à fait à la hauteur de ce qu'on pourrait apporter. Certains semblent remis en question alors que l'on doit continuer notre travail parce que les enjeux sont importants.

Olivier NORA

Combien de personnes travaillent pour Biblionef ?

Dominique PACE

Nous avons évidemment une équipe logistique. Au tout début de Biblionef, j'allais recevoir moi-même les palettes de livres dans de tous petits entrepôts, où je préparais les premières expéditions moi-même – avec une joie immense, il faut bien le dire. C'était un bonheur d'ouvrir les palettes de livres. Évidemment, étant donné les proportions que les choses ont prises, il y a bien longtemps qu'il y a une équipe logistique. Nous sommes obligés de louer des entrepôts très chers depuis des années. Cela nous coûte 3 000 euros par mois de louer 800 mètres carrés. Il n'a jamais été possible de trouver de solution gratuite dans des locaux dignes de ce nom, aptes à recevoir des livres pour qu'ils ne se dégradent pas.

Olivier NORA

On connaît ce problème.

Dominique PACE

Vous connaissez évidemment cette situation ! Si on veut faire les choses bien, ça a forcément un coût. Cette équipe logistique est composée de prestataires de services – qui ne sont pas nos salariés, parce que cela coûterait beaucoup trop cher – qui sont mis à disposition de Biblionef par ceux qui nous louent l'entrepôt, et qui à longueur d'année préparent les commandes de livres sur mesure pour chaque projet. C'est pour cela qu'on ne peut pas faire appel à des bénévoles pour ce type de choses. Il ne s'agit pas d'attendre que les gens aient le temps ou y

pensent. C'est un vrai travail, très professionnel, très rigoureux, très minutieux. Il y a de la qualité et de la réputation de l'association. Quand il faut préparer 3 654 livres pour Pondichéry par exemple, ce sont les livres inscrits sur la liste qui doivent partir et pas autre chose. Il ne s'agit pas que quelqu'un se dise : « *L'étagère où se trouvent les livres commandés est trop haute, je vais prendre autre chose* ».

Olivier NORA

Votre logistique est donc sous-traitée. Mais qu'en est-il du personnel de l'ONG ?

Dominique PACE

Et bien, monsieur, c'est moi. Tout repose sur mes épaules depuis seize ans, pour Bibliodef France. Avec un conseil d'administration. Petite parenthèse, nous avons depuis ouvert d'autres Bibliodef dans le monde. Aux Pays-Bas, en Belgique néerlandophone, au Surinam et en Afrique du Sud où dans ce pays depuis dix ans notre fondation distribue des livres dans les 11 langues officielles sud-africaines. Ici avec l'informatique, une secrétaire ne me serait plus vraiment nécessaire, mais j'aimerais trouver un *alter ego*, un moteur, quelqu'un avec qui je puisse partager mes champs d'actions, en explorer de nouveaux.

Olivier NORA

Donc il y a 300 000 ouvrages d'un côté et vous de l'autre.

Dominique PACE

Oui, et c'est lourd à porter, je vous l'assure !

Serge EYROLLES

Je n'ai pas bien compris quel type d'ouvrage vous récupérez ?

Dominique PACE

Des ouvrages pour la jeunesse.

Serges EYROLLES

Ça, j'ai compris, mais quel type d'ouvrage en particulier : des nouveautés ?

Dominique PACE

Ce sont des ouvrages récents. Il y a parfois des livres qui sont destinés aux solderies et dont on nous propose une partie.

Serge EYROLLES

Donc ils ne sont pas récents s'ils vont être soldés.

Dominique PACE

Ils ont un an, deux ans ou trois ans. C'est tout de même récent. Ce ne sont pas des ouvrages obsolètes avec des informations périmées. Cela va de l'imagerie pour les petits aux contes, en passant par les albums, romans, encyclopédies, dictionnaires, atlas... Pas de livres scolaires parce que ce n'est jamais adapté à ces enfants des autres pays. Du parascolaire certes, tout ce qui peut être manuel d'apprentissage de la grammaire, de la conjugaison, de l'orthographe, etc. Mais prioritairement des fonds jeunesse ; tout ce qu'un enfant, un adolescent va aimer lire, doit lire, découvrir : des classiques de la littérature, des livres documentaires, encyclopédiques bien illustrés. Pour la plupart ce sont des livres qui coûtent chers à la fabrication et dont on ne trouve pas d'équivalent dans tous ces pays.

Nous prenons exceptionnellement des retours de libraires. Il est vrai qu'à 90 %, nous n'acceptons pas le vrac, c'est-à-dire les livres à l'unité. Comme nous constituons un catalogue, il est bien sûr important d'avoir beaucoup de références différentes, mais aussi que chaque référence soit disponible en nombre, afin de pouvoir équiper les bibliothèques. Il n'y a qu'une seule maison d'édition dont nous acceptons le vrac. Ce sont les éditions Nord-Sud. Les albums sont ravissants, pour des enfants de 4 à 12 ans et comme on nous cède les retours des libraires de l'année, le contenu des palettes est pêle-mêle. C'est un énorme travail de tri pour reconstituer les collections. Mais ces ouvrages sont tellement beaux et appréciés que cela en vaut la peine.

Olivier NORA

Ce sont vos logisticiens qui altèrent le code-barres pour garantir que ces livres ne reviendront en aucune manière sur le marché ?

Dominique PACE

Oui, et je vous assure qu'aucun livre ne revient sur le marché, car nous avons pris toutes les garanties afin que cela n'arrive pas. Parmi les gens qui portent les projets, il y a des centres culturels français et des services de coopération et d'action culturelle français à l'étranger qui identifient, dans les pays où ils sont basés, des bibliothèques et écoles très demandeuses et très défavorisées. Ça fait partie de leur travail de soutenir ces établissements, de mener les programmes d'alphabétisation et de renforcer la présence du livre français. Nous les y aidons car ils n'ont plus tellement les moyens de leurs actions ! Ils servent donc de garants, puisqu'ils nous signalent des structures bénéficiaires. Les livres sont adressés aux services de coopération, aux centres culturels français ou aux instituts français qui en assurent la distribution.

Il y a aussi les Alliances françaises. Il existe des Alliances phares, qui sont très dotées, et d'autres qui vivent, qui doivent trouver elles-mêmes les moyens de leur survie. À Madagascar, les bibliothèques des Alliances françaises font aussi office de bibliothèques de lecture publique. Elles ont besoin d'aide. Il y a aussi des associations, des fondations et des ONG qui sont des structures solides, qui ont de l'expérience derrière elles et qui sont aussi nos partenaires. Elles nous présentent des projets bien construits et qui présentent toutes garanties. Les livres arrivent à leurs destinataires, les livres sont utilisés, les livres ne sont pas revendus. De temps en temps, je vais en mission voir ce qu'il en est, et je peux observer que les choses se passent de la manière prévue.

Olivier NORA

Vous avez dit tout à l'heure qu'il y a d'un côté les dons, mais que vous achetiez aussi des livres. Comment cela se passe-t-il ? S'agit-il de dons de livres par les éditeurs ? Est-ce qu'il y a par ailleurs des dons financiers qui vous permettent d'acquérir des livres ? Et quelle est la proportion entre le don et l'achat ?

Dominique PACE

Au départ, l'idée du projet, c'était d'acquérir gratuitement et donc de recevoir des dons importants de la part des éditeurs. C'est ce qui se faisait et c'est ce qui continue à se faire en grande majorité. Certains éditeurs, nous demandent toutefois des frais de déstockage. C'est une somme dérisoire, de l'ordre de quelques dizaines de centimes d'euros par ouvrage. Mais multiplié par X milliers de livres, cela coûte cher. Il y a quelques années, chez Nathan, qui est pourtant un de nos plus anciens partenaires et malgré les conventions que nous avons signées, le Directeur jeunesse nous a dit qu'il ne pouvait plus nous donner une partie des livres destinés à être soldés. Il y avait parmi eux des livres que je voulais absolument avoir pour enrichir notre catalogue. Donc, pendant quelques années, nous avons fait des efforts financiers considérables pour acheter, dans les mêmes conditions que celles qu'il proposait aux soldeurs, des références très intéressantes. Au bout de trois ou quatre ans, il ne nous était plus possible, de continuer à acheter ces livres. Je venais de réaliser que cette année-là nous avions dépensé 45 000 euros. Cela peut vous sembler dérisoire, mais pour une association, cela fait beaucoup d'argent. Nous n'avions pas de donateur financier en contrepartie pour nous le permettre. Je suis donc allé voir la nouvelle P-DG de Nathan, qui s'est engagée à nous donner les livres comme par le passé. Mais encore une fois, comme je le disais tout à l'heure, même chez les éditeurs plus solides, les plus importants, les propositions de dons ont tendance à s'amenuiser par rapport à ce qu'elles étaient il y a quelques années. C'est pour ça qu'il faut essayer d'engager dans l'aventure d'autres éditeurs sans compter tout l'intérêt d'enrichir notre offre pour mieux répondre à une diversité de besoins.

Olivier NORA

Donc pas de mécènes privés, pas de donateurs ?

Dominique PACE

Hélas, non. Mais par deux fois nous avons reçu un financement de la Fondation Air France pour faire traduire et imprimer en 10 000 exemplaires un album pour enfants qui traite du sida : *Brenda a un petit dragon dans son sang*. Il a été publié aux éditions du Cherche-Midi.

Serge EYROLLES

Y-a-t-il une coordination avec les autres associations qui font le même travail que vous ?

Dominique PACE

Il n'y a pas tellement d'associations qui font la même chose et je crois même pouvoir dire que nous sommes les seuls à faire ce travail, exclusivement ciblé sur un public jeune, d'enfants et d'adolescents...

Serge EYROLLES

Il y a des associations qui ont un public plus large et qui incluent la jeunesse dans leurs programmes.

Dominique PACE

Avec uniquement des livres neufs et récents choisis à l'unité près par les bénéficiaires, je ne crois pas. Nous n'avons jamais pratiqué la collecte de livres usagés auprès d'écoles ou de particuliers. Je sais toujours gré au Centre national du livre d'avoir soutenu, il y a seize ans, l'idée novatrice de Biblionef en matière de dons de livres, de donations de livres. C'est peut-être mieux de dire « donation » que « don », parce que dans « donation » ou « dotation », il y a une notion d'encadrement, d'action destinée à quelqu'un qui va recevoir mais qui se trouve aussi engagé dans un vrai partenariat. En 1998, ces réflexions ont abouti à la rédaction d'une Charte du don de livres, dont nous sommes membres fondateurs avec le ministère de la Culture, le ministère des Affaires étrangères, le ministère de la Coopération, le BIEF, l'Association des bibliothécaires français, entre autres.

Serge EYROLLES

Il existe une Charte du don de livre ?

Dominique PACE

Oui, elle n'a peut-être pas été assez largement diffusée mais elle existe. Elle a été instaurée lors des assises de Lille en 1998, aboutissement de réflexions au niveau national et où étaient présents des représentants des ministères concernés, ainsi que l'association Culture et Développement, qui s'occupe beaucoup de formation et un tout petit peu de donations de livres et qui a été chargée par les ministères de rédiger les actes de ces réunions et cette Charte du don de livres. Pendant plusieurs années, nous nous sommes réunis pour associer au projet les gens qui étaient intéressés, à la fois donateurs et bénéficiaires afin que cela aboutisse à des échanges de savoir-faire, à des actions de partenariats, de coopérations et non pas à des actions d'assistantat. Cette charte est en quelque sorte un code de déontologie qui permet une amélioration des pratiques en matière d'aide à la lecture.

Hervé GAYMARD

Avez-vous noué des partenariats avec l'Agence française de développement ?

Dominique PACE

Non, car je n'arrive pas à trouver d'entrées.

Hervé GAYMARD

Et non plus avec les financements communautaires ?

Dominique PACE

Si vous saviez combien de fois nous avons essayé ces dernières années ! On a été de direction en direction, avec des appuis et des introductions, des portes s'ouvraient mais finalement se révélaient à chaque fois ne pas être les bonnes... C'était tellement compliqué que j'ai fini par abandonner.

Hervé GAYMARD

Je sais que, comme dit le proverbe, qui trop embrasse mal étreint. Mais n'avez-vous jamais été tentée d'élargir vos projets au-delà du cercle des enfants et de la jeunesse ?

Dominique PACE

Vous voulez dire de l'élargir à un public adulte ? Non, parce que comme vous le dites, qui trop embrasse mal étreint. Je n'exclue pas l'idée que cela se puisse un jour, mais notre volonté est vraiment de nous occuper prioritairement de cette jeunesse qui est laissée à l'abandon. Les enfants grandissent très vite, ils n'attendent pas. Ils sont vite dépassés et le temps qui est perdu dans les premières années ne se rattrape jamais. C'est vrai aussi que l'édition pour la jeunesse est belle, dans sa grande majorité. Elle offre des possibilités énormes. Il y a un enfant universel et il y a beaucoup de livres qui peuvent aller partout. S'attaquer à la littérature adulte, aurait aussi été courir

le risque d'être le déversoir des maisons d'édition, et se voir proposer des livres qui ayant eu du mal à être lus ici, auraient du mal à être lus ailleurs. Ça, je n'aurais pas voulu le faire. Mais c'est vrai qu'il y a des secteurs à explorer, peut-être pour d'autres associations. Pourquoi ne pas rester dans nos complémentarités. Il y a aussi par exemple les livres scientifiques et techniques, les livres professionnels... Nous recevons des demandes de temps en temps pour ce type d'ouvrages. Ce serait bien peut-être que certaines associations explorent ces secteurs-là. Nous pourrions nous retrouver autour de certains projets.

Hervé GAYMARD

Vous parliez de francophonie tout à l'heure et il m'est arrivé, il y a trois ans à Bombay, de tomber dans un immeuble sur un Cercle du livre français. J'y ai trouvé une charmante dame qui veillait sur son stock de livres comme sur un trésor. Or, elle n'avait reçu aucun livre depuis 1960 ! Elle m'a montré un livre d'or où avait signé André Maurois, qui était passé une fois dans ce Cercle du livre français, au temps où il y avait encore ce qu'on appelait alors le Service des œuvres. Mais rien depuis 1960 ! C'était quelque chose de totalement "naphtalisé", sympathique certes et touchant, mais totalement "naphtalisé".

Dominique PACE

C'est comme cela partout et c'est pour cela que la tâche est énorme. C'est pour cela, Monsieur Eyrolles, que nous ne serons jamais assez nombreux pour accomplir ce travail et apporter des aides. En 1992, je me suis trouvée à l'université de Perm dans l'Oural qui se réouvrait à notre monde. Les professeurs de français s'exprimaient parfaitement, alors que les quelques livres de leur bibliothèque étaient hors d'âge, ils récitaient des vers de François Villon. Quelle leçon !

Serge EYROLLES

J'ai une autre anecdote. J'ai été dans les pays de l'Est avec un Ministre de la Culture il y a quelques années. Il y avait une librairie française qui avait des livres totalement périmés. Or, si on se met à envoyer gratuitement des livres aux Centres culturels, on peut se poser la question de l'avenir de ces libraires. La librairie française de New York vient de fermer, de même que celle de Milan. C'est toujours difficile, c'est un équilibre entre la loi du marché et l'ONG qui assure sa mission, que tout le monde reconnaît. Quand une librairie française ferme à l'étranger, c'est aussi un lycée français derrière et plein de choses encore. C'est quand même assez inquiétant. Je me souviens toujours de cette dame, libraire à l'étranger, qui pleurait devant le Ministre en lui disant que les achats du lycée français de ce pays étaient faits directement chez les éditeurs français, sans passer par elle. C'est aussi un problème de circuit du livre. Il y a l'exemple du Liban qui s'approvisionne en Afrique du Nord. Ce sont des livres qui sont pratiquement donnés, ou imprimés illégalement et qui sont vendus à des prix défiant toute concurrence. Et cela tue un peu le marché.

Dominique PACE

On ne peut pas dire que la librairie française de New-York et celle de Milan ferment à cause des ONG. Les USA et l'Italie ne font pas partie de leurs champs d'action ! Elles ferment pour d'autres raisons. La librairie de France de New-York tient davantage d'un lieu culturel pour une élite francophone que d'une véritable librairie avec tout ce que cela suppose de gestion et de veille sur l'évolution du métier.

Hervé GAYMARD

Budgétairement, comment fonctionne votre association ? Vous bénéficiez quand même de quelques subventions ?

Dominique PACE

Oui, il y a des subventions, qui ne sont pas énormes mais qui sont fort bienvenues. J'espère qu'elles arriveront encore en 2009. C'est très important pour nous et ceux qui comptent sur nous et anecdotique il faut bien le dire au niveau du budget des ministères concernés. Elles représentent environ un tiers du budget de Biblionef. Il y a une subvention du Centre national du livre, qui nous aide depuis la création de l'association et qui est la plus importante. Il y a une subvention du ministère des Affaires étrangères, une subvention moindre du ministère de l'Éducation nationale et une autre provenant du Sénat. Pour le reste, nous demandons une participation aux frais à nos partenaires. Ils mettent leur obole, parce qu'il faut qu'ils prennent conscience que tout cela a un coût, que rien n'est facile et que l'envoi de milliers de livres coûte beaucoup d'argent et demande beaucoup de travail. S'ils souhaitent pouvoir continuer à bénéficier de ce service sur mesure comme d'autres aux quatre coins du monde, il faut une petite participation aux frais. Bon an mal an, s'il y a assez de projets, les choses roulent et nous pouvons

assurer les coûts. Nous avons un budget d'environ 200 000 euros par an. Ce n'est pas énorme. On pourrait évidemment valoriser le nombre de livres qui est envoyé chaque année et l'intégrer dans ce budget. Quand on pense qu'il y a 160 000 livres qui sont envoyés chaque année, ces coûts sont finalement dérisoires.

Olivier NORA

Quels sont vos modes d'expédition ?

Dominique PACE

Du groupage maritime pour la plupart, avec ré-acheminement terrestre si nécessaire. Depuis toutes ces années, nous avons évidemment développé des relations avec un réseau de transporteurs, mais qui ne sont pas des mécènes non plus ! C'est regrettable mais c'est comme ça.

Olivier NORA

Vous n'utilisez pas la valise diplomatique?

Dominique PACE

Non, la valise diplomatique, ce n'est pas possible. Nos expéditions de livres sont trop importantes. Nous avons écrit à Vincent Bolloré pour obtenir la gratuité du fret sur certaines destinations africaines mais n'avons pas obtenu de réponse, du moins pas encore pas encore...

Hervé GAYMARD

Merci pour votre enthousiasme, votre énergie et les fenêtres que vous nous ouvrez.

Benoît YVERT

20 janvier 2009

*Directeur du livre et de la lecture au ministère de la Culture et de la Communication
Président du Centre national du livre*

Hervé GAYMARD

Nous allons poursuivre cette matinée en recevant Monsieur Benoît Yvert, qui va nous exposer, au-delà de la question de l'évaluation de la loi sur le prix unique, sa vision de la politique du livre.

Benoît YVERT

Je commencerai en vous remerciant pour votre invitation et en rappelant que, comme toutes les personnes qui sont autour de cette table, je suis très heureux de voir un Ministre de la République et un parlementaire prendre le temps nécessaire pour tenter de réfléchir au fonctionnement de la chaîne du livre dans sa globalité. Cette réflexion est particulièrement éclairante concernant une loi comme la loi Lang, qui – on le voit assez largement autour de cette table, et on l'a vu à travers des auditions précédentes –, si elle est clairement expliquée, dans ses méandres, dans ses origines et dans ses développements, est approuvée à la quasi unanimité.

Je pourrais développer longuement sur la loi Lang, en rappelant qu'elle a été adoptée – et ce n'était pas un hasard – par l'unanimité du Parlement, à la suite de plusieurs années de débats. Les arguments qui avaient été donnés à l'époque pour l'attaquer étaient de fausses bonnes raisons, en prétextant en particulier que la libération du prix du livre permettrait de le rendre accessible au plus grand nombre. On constate qu'au contraire la loi Lang a permis un développement considérable du commerce du livre depuis maintenant un peu plus de vingt-cinq ans. La loi du 10 août 1981 n'a donc pas été un instrument de préservation d'une sorte de réserve d'Indiens, mais bien au contraire un facteur de développement et d'accroissement économiques efficace. Tout le monde s'accorde à reconnaître, au-delà même des clivages politiques, que cette loi, qui permet chaque année à de nouveaux points de vente de se créer et à de jeunes éditeurs de tenter l'aventure, a largement favorisé le développement d'une production éditoriale française de qualité et ce dans tous les domaines. La jeune et dynamique maison d'édition créée par Sabine Wespieser, que nous avons auditionnée dans le cadre de cette Commission, en est un exemple. En quoi cette loi permet-elle à des éditeurs de tenter l'aventure ? Elle les y encourage, car ils savent que – et ce grâce à la loi de 1981 – il existe en France un vaste réseau de librairies. Or, pour reprendre les propos d'Henri Causse, un bon libraire crée le « son », qui sera éventuellement amplifié par les autres circuits. Mais je dirais même qu'un bon libraire, quand il fait convenablement son travail, intervient au début et également tout au long de la vie du livre : il aide à son lancement au moment de sa parution, puis il aide à maintenir cet ouvrage dans la durée en faisant vivre le fonds.

Cela m'amène à parler d'un phénomène que l'on présente souvent comme un problème français, à savoir ce qu'on nomme la « surproduction éditoriale », mais que je préfère pour ma part appeler « production croissante ». En effet, le nombre de livres publiés a presque doublé en une génération. À noter en passant que le nombre de points de vente, lui, n'a pas suivi la même expansion, ce qui fait qu'on observe une diminution globale de la durée de vie des livres dans les librairies. La conséquence problématique de tout cela, c'est évidemment que les libraires, confrontés à une production de plus en plus importante, n'ont plus le temps d'exercer leur pouvoir prescripteur avec autant d'efficacité qu'avant. De ce point de vue, le numérique peut être une chance, car il permet de développer des circuits de vente additionnels et de faire revivre des livres de fonds qui n'ont pas une commercialisation évidente dans le cadre des circuits de distribution classiques. En outre, on pourrait également imaginer une économie à double niveau, où le tirage papier se doublerait d'un développement numérique, avec ou sans éléments supplémentaires.

Pour revenir, si vous me le permettez, sur les propos d'Emmanuel Sordet, que nous avons entendu au début de cette matinée d'auditions, j'aurais tendance à dire que je suis assez d'accord avec le début de son intervention, moins avec sa conclusion. Oui, le numérique peut être un facteur de développement et

d'enrichissement, mais attention tout de même à ne pas sombrer dans une forme de numérisation hystérique, qui consisterait à dire que demain, le livre va disparaître de l'univers physique. Je crois que le livre n'est pas le disque et que les personnes qui achètent un livre ne l'achètent pas pour les mêmes raisons que celles pour lesquelles elles achètent un disque. Le livre a une force symbolique évidente, y compris chez les enfants. Et bien que nous vivions dans une civilisation de l'écran, je crois qu'il suffit de voir le regard d'un enfant devant un livre pour comprendre qu'il ne se passe pas la même chose que lorsqu'il se trouve devant un écran d'ordinateur ou de télévision. Or, pour se structurer intellectuellement, un enfant a besoin qu'on lui donne le temps nécessaire pour consulter le livre. Aussi, la politique du livre, c'est pour beaucoup une politique du temps. Le livre a toujours été le reflet de l'état d'avancement des civilisations. Or, la civilisation contemporaine est incontestablement marquée par une accélération prodigieuse du temps, accélération dont le livre est la victime. Cela se manifeste également, dans le secteur de l'édition, par la parution croissante de livres de plus en plus courts – qu'on appelle *fast-books* – ou, ce qui est fascinant, par la publication de courts essais, publiés directement au format poche et dont la lecture est très rapide. Cette accélération générale, ce règne du "toujours plus vite", peut-il être bénéfique à la qualité littéraire ? Je n'en suis pas du tout convaincu.

Ce que je trouve très rassurant en revanche, c'est que des ouvrages de grande qualité littéraire – y compris des ouvrages longs – continuent à conquérir un public, et ce grâce aux libraires bien sûr, mais aussi grâce à l'intelligence des lecteurs. Je prends pour exemple tous les succès littéraires de ces dernières années, ou me réfère encore au témoignage de Sabine Wespieser. Il faut donc éviter, je crois, de répandre la vulgate selon laquelle nous serions en train de nous abêtir collectivement et selon laquelle les Français ne seraient plus capables d'apprécier la grande littérature. Personnellement, je ne suis pas du tout un "numériste" de passion, je suis un "numériste" de raison. Je considère que la numérisation est inéluctable, qu'elle va affecter l'économie du livre et qu'effectivement, si nous ne nous mobilisons pas tous pour la préparer – l'État ayant, de ce point de vue, un rôle de médiateur à jouer, mais sûrement pas de directeur – nous risquons de rencontrer de très sérieux problèmes d'ici à quelques générations. Attention toutefois, à l'inverse, à ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain, en considérant que nous devons tous, d'ici trois ans, arrêter de publier des livres papier, parce que l'avenir enchanteur serait à la lecture de fichiers téléchargés sur nos écrans d'ordinateur – lecture qui, si j'ai bien compris, sera d'autant plus agréable qu'elle sera gratuite pour tous, puisqu'il n'y aura plus aucune mesure de protection des textes. C'est là un autre fantasme inhérent à un certain type de politique culturelle, contre lequel on ne lutte jamais assez.

Le point fort du secteur du livre, c'est la richesse de son réseau professionnel, libraires et éditeurs. Cela n'a peut-être pas été assez dit, mais les éditeurs font un travail remarquable – c'est un ancien éditeur qui vous parle – sur les manuscrits qu'ils reçoivent et qu'ils décident de publier. Le travail de préparation d'un manuscrit – ce qu'on appelle l'*editing* – fait toute la différence entre le manuscrit et le livre publié. Si, dans l'univers enchanteur qu'on nous prépare, ce travail n'était plus effectué, l'univers numérique serait sans doute d'une extrême pénibilité de lecture et d'une effrayante tristesse dans les textes qu'il nous proposera de découvrir. Tout le monde n'est pas auteur et le travail de l'éditeur, comme celui du libraire, méritent une rémunération. Ce n'est pas une vulgarité de le dire. Si le livre n'est pas un produit comme les autres, il est cependant le produit d'une industrie culturelle, laquelle constitue un écosystème fragile.

Pour approfondir sur ce sujet, je crois que, depuis une vingtaine d'années, le livre souffre d'une certaine forme de dispersion en matière d'intervention publique. La politique du livre se joue d'abord à l'école. Or, la Direction du livre et de la lecture est une structure du ministère chargé de la culture et non de celui chargé de l'éducation nationale. De plus, tout ce qui a trait à l'exportation du livre français relève également des compétences du ministère des Affaires étrangères. Enfin – et c'est peut-être là le problème le plus sérieux aujourd'hui en termes d'habitudes de lecture – à l'université, l'achat de livres devient un problème majeur parce qu'on a longtemps désappris aux étudiants à utiliser le livre. Pour l'anecdote, en tant qu'ancien professeur, je me suis autrefois fait conspuer par une partie signifiante de mes élèves à l'Institut d'Études Politiques de Paris, parce que je les avais forcés à lire deux livres de poche dans l'année, ce qui était visiblement au-dessus de leurs forces, puisque leurs autres professeurs, beaucoup plus professionnels que moi sans doute, leur fournissaient une masse de photocopies qu'ils appelaient un *reader* et grâce auxquelles ils pouvaient comprendre Tocqueville à partir de quatre pages et Marx de deux. On en revient à la *fast-culture* dont je parlais tout à l'heure. On est toutefois en droit de se demander si cela rend service à l'esprit civique. À titre personnel, je crois que ces pratiques le tuent. Une fois encore, je le répète, le "temps du livre" est indispensable à l'apprentissage, à la formation de l'intelligence, au développement de la pensée.

Pour remédier à un certain nombre de ces problèmes, des réformes ont été adoptées en matière de politique du livre. L'objectif de votre groupe de travail – mais aussi celui d'autres groupes de travail qui mobilisent à l'heure actuelle plus d'une centaine de personnes dans le cadre du Conseil du livre –, c'est notamment de nous permettre d'anticiper le numérique plutôt que de le subir. Par ailleurs, nous menons actuellement et avec beaucoup d'humilité une expérimentation en matière de numérique. Il s'agit de Gallica 2 et de la Commission politique

numérique que préside Serge Eyrolles. Il s'agit d'une expérimentation très modeste financièrement – puisqu'elle mobilise moins de 10 millions d'euros – mais importante politiquement et qui trace peut-être les voies de l'avenir par une politique de partenariat exemplaire entre le secteur public et le secteur privé. Il a été très justement dit tout à l'heure qu'il fallait que nous trouvions ensemble les moyens d'inventer cette économie numérique et que la bibliothèque pouvait être le chemin qui y conduit. Je suis entièrement d'accord avec cela et l'expérimentation, telle qu'elle se terminera à la fin de l'année, aura permis de numériser près de 15 000 titres sous droits, appartenant à des éditeurs qui ont librement choisi ce modèle de distribution. Cela va nous permettre de fournir aux internautes une première offre légale, et à l'occasion d'étudier leurs habitudes de consommation en la matière. C'est un premier pas, mais il est nettement insuffisant. À mon avis, après la numérisation de force, il va falloir passer à une numérisation choisie – tant du point de vue de l'offre patrimoniale que du point de vue de l'offre légale que l'État sera amené à soutenir – afin de pouvoir offrir à l'internaute, d'ici cinq à dix ans, une bibliothèque de référence comportant plusieurs centaines de milliers de titres qui ont contribué à rénover l'histoire de l'humanité. Cela serait pour nous, avec les moyens qui sont les nôtres, une façon intéressante, non pas de déclarer la guerre à Google ou d'affronter Google – je pense que ces grands effets de manche ne sont pas toujours très efficaces –, mais tout simplement de montrer qu'entre une offre monopolistique proposée sous couvert de gratuité par une entreprise privée et une offre inexistante, il y a un chemin raisonnable pour une expérimentation partagée qui réhabilite ce qu'est un grand livre. Car tout n'est pas un grand livre, tout le monde n'est pas auteur, tout le monde n'est pas libraire ou éditeur.

Aucun d'entre nous ne sachant précisément à quel moment le numérique allait émerger, nous avons appelé « Livre 2010 » la mission prospective lancée en 2006 avec Sophie Barluet et je suis convaincu qu'une importante économie numérique du livre va se développer dans les cinq à dix ans qui viennent, une économie qui représentera entre 5 % et 25 % du marché selon les évaluations. Cela reste flou, mais on peut prévoir que cela touchera beaucoup le livre scolaire et le livre pratique, mais probablement nettement moins la littérature, qui sera sans aucun doute le dernier secteur à être atteint par le numérique, mais qui le sera peut-être partiellement aussi. Au Japon, la bande dessinée est aujourd'hui très largement consommée à travers des écrans mobiles. Je pense que l'aide de l'État devra donc être adaptée, année après année et secteur par secteur, en fonction des évolutions du marché. Mais cela implique d'avoir au Centre national du livre notamment des instruments assez souples et mobiles, avec un Conseil d'administration réactif qui puisse faire évoluer les règles chaque année.

L'autre domaine de soutien que j'ai évoqué est celui de la librairie, laquelle risque de connaître une transition difficile durant cette période. Je crois qu'il n'y aura pas de livres sans humains pour les porter. Aussi, et parce que la critique littéraire ne joue plus aujourd'hui le rôle qu'elle jouait encore il y a quelques années, le libraire est l'intercesseur naturel qui, au milieu d'une production galopante, dans un monde très largement déshumanisé par l'ordinateur, sera l'intermédiaire de plus en plus indispensable pour porter le meilleur de la littérature auprès des personnes qui ont besoin du conseil d'un professionnel reconnu pour lui permette de faire son choix. En soutenant ponctuellement ce que nous avons appelé des « libraires indépendantes de référence », nous essayons de trouver le chemin pour à la fois accompagner le développement du numérique et aider les meilleurs libraires à supporter cette période de transition qui sera d'autant plus difficile qu'elle s'accompagne d'une hausse des loyers en centre-ville. On sait tous que la grande époque des vocations pour les métiers de la librairie, comme on l'a connu dans les années 1970, est aujourd'hui remise en question. La librairie a toujours été un sacerdoce, mais elle le devient aujourd'hui peut-être plus encore qu'hier.

À plus long terme, une autre question se pose, en termes de politiques publiques, avec la venue du numérique : celle de la place des bibliothèques. Georges Pompidou, dans les années 1970, a été l'initiateur du développement de la lecture publique, laquelle a connu un succès considérable. Aujourd'hui, plus d'un Français sur deux fréquente une bibliothèque et la bibliothèque publique est l'équipement culturel préféré des Français. Maintenant, qu'en sera-t-il dans trente ans quand la quasi-totalité des Français sera dotée d'un ordinateur et d'un service public de consultation à distance des ouvrages ? C'est un vrai problème ou plutôt un vrai défi et je crois que la bibliothèque devra se réinventer totalement d'ici une quinzaine d'années. Elle devra se réinventer en restant fidèle à sa mission d'origine, qui a peut-être été un peu oubliée en chemin. Au départ, si les bibliothèques ont été créées, c'était pour répondre à une grande et belle idée selon laquelle les personnes qui ont de faibles moyens doivent pouvoir accéder aux livres dans des conditions beaucoup plus larges que ce que leurs moyens leur permettent. Or, on constate aujourd'hui que la bibliothèque est un instrument quasi monopolistique des classes moyennes. On observe un décrochage entre les classes les plus démunies et les bibliothèques, et sans nul doute la mission de l'État est de réintroduire ces personnes dans les salles de lecture, dont certaines sont aujourd'hui devenues des salles de préparation d'examens pour des étudiants qui y trouvent un endroit tranquille pour réviser.

Serge EYROLLES

Je pense que le projet de bibliothèque numérique Gallica 2 mené en partenariat public privé, avec ses 15 000 ouvrages, est quelque chose de très important. Toutefois, en France, il y a plus de 500 000 titres disponibles à la vente. Les plus grosses librairies en proposent entre 100 000 et 120 000. Donc 15 000 titres, ce n'est rien par rapport au marché. Je crois que si on veut que ce projet fonctionne, il faut y proposer beaucoup plus d'ouvrages sous droits. Sans ça, les gens n'y trouveront pas ce qu'ils y cherchent et se tourneront vers Google ou Amazon qui, à terme, se substitueront à Gallica 2. Je crois que l'enjeu, c'est de se battre pour que Gallica 2 perdure le plus longtemps possible. On a en quelque sorte amorcé la pompe, mais il ne faut surtout pas l'arrêter, car dans ce cas, c'est la mort de Gallica 2 à très court terme.

Par ailleurs, Gallica 2 permet, comme d'autres, le feuilletage de livres. Le feuilletage présente des avantages importants, mais également des inconvénients pour le libraire, parce que c'est un peu ce que font les gens quand ils vont dans une librairie choisir un livre. Désormais, ils pourront le faire de chez eux. Or, derrière le feuilletage, il y a l'achat du livre, que ce soit sous forme papier ou sous forme numérique. Aux États-Unis, je ne sais pas pourquoi, les gens achètent souvent les deux versions. Il semble que lorsqu'on leur propose les deux, ils les achètent. Sans doute existe-t-il une demande allant en ce sens. Aussi, je crois qu'il faut que les librairies proposent les deux versions aux clients. Si on veut que cela fonctionne, il faut qu'un lecteur qui entre dans une librairie et n'y trouve pas le livre qu'il recherche – parce qu'il est épuisé ou parce que le libraire ne l'a pas en rayon – puisse soit se le faire livrer rapidement s'il est disponible, soit l'acheter immédiatement sous forme numérique, soit encore repartir avec une impression à la demande de l'ouvrage, comme cela se fait déjà dans quelques pays. Les enjeux essentiels et vitaux pour le secteur sont les suivants : aider les librairies à développer leurs offres numériques d'une part, et d'autre part développer Gallica 2, sans quoi ce projet mourra de lui-même. Et surtout, il ne faut pas mettre de système d'accès propriétaire sur les fichiers numériques. C'est l'erreur qu'a faite la musique et ce serait aussi une erreur totale de le faire pour le livre.

Benoît YVERT

Je pense que, dans un premier temps, les ventes de livres numériques n'auront qu'un impact partiel. Le problème, c'est qu'un impact partiel dans une économie où le résultat des libraires est de 1,4 % et celui des éditeurs est de 4 %, est un luxe qu'on ne peut pas se permettre sans l'anticiper. Pour répondre à votre demande, je dirais presque qu'il faudrait un mini plan Marshall d'aide à la numérisation en direction des éditeurs.

Olivier NORA

Des libraires ou des éditeurs ?

Benoît YVERT

Pour les libraires, en les aidant à développer un portail commun, et pour les éditeurs, pour permettre le développement de l'offre numérique légale. Cela coûtera beaucoup moins cher aux finances publiques que des plans de rattrapage si les choses se passent mal. Mais pour cela, il faut augmenter les recettes du Centre national du livre. Le livre est la première industrie culturelle française et aussi la moins subventionnée.

Guillaume HUSSON

S'il y a un plan Marshall en matière de numérisation, cela veut dire que la puissance publique prend une responsabilité encore plus importante que celle qu'elle assume aujourd'hui. Je pense qu'il faut en venir à discuter l'architecture de cette économie numérique. Il ne s'agit pas seulement de permettre aux éditeurs de passer de 15 000 ouvrages numérisés à 150 000 ou 200 000. À partir du moment où cette offre numérique existe sur le marché, il faut que le système économique et le système juridique l'encadrant existent également. On parlait tout à l'heure, avec Monsieur Sordet, de la maîtrise des prix et de la question de la régulation des prix sur le marché numérique. À mon sens, cette maîtrise constitue un préalable au plan Marshall dont vous parlez. Si on dispose de 200 000 références disponibles sous forme numérique, mais qu'on n'a pas bâti de système économique, nous risquons d'aller au-devant de problèmes importants.

Benoît YVERT

Je suis entièrement d'accord. Le plan Marshall dont je parle doit intervenir à moyen terme. La priorité du projet Gallica 2, dont la phase test se termine à la fin de l'année, c'est sans doute une montée en puissance du dispositif, de manière raisonnable, mais accompagnée d'expérimentations systématiques pour les libraires et pour les éditeurs, afin qu'ils soient prêts économiquement au moment où ce support de diffusion sera partagé par un large public. Ce qui m'inquiète plus – et là, je suis un peu plus pessimiste que Serge Eyrolles sur l'avenir des supports de

lecture de livres numériques – c'est que les Français ont pour grande spécialité de tourner avec circonspection autour des innovations technologiques, et puis, tout à coup, il y a un déclic...

Olivier NORA

...et à ce moment-là, c'est la ruée !

Benoît YVERT

Exactement. Cela a été le cas pour la musique, même si, encore une fois, il y a de vraies différences avec le livre, surtout avec le "livre littéraire". Cela a aussi été le cas pour le DVD, qui connaît des pics de piratage depuis deux ans.

Olivier NORA

Il faut dire qu'on est aussi très forts en France pour se construire des outils supposés être meilleurs que les autres et puis finalement suivre le mouvement général.

Benoît YVERT

Pour répondre à la question de Guillaume Husson, une institution comme le Conseil du livre – qui a des commissions permanentes sur le numérique en bibliothèque et sur le numérique privé, et qui va pouvoir mener des études et des expérimentations systématiques – doit à mon sens rester une petite structure, très mobile, réactive et ultra volontariste sur ces sujets.

Hervé GAYMARD

J'aurais une question, qui s'adresse à toutes les personnes présentes autour de cette table, sur ce que disait subrepticement Serge Eyrolles à propos du livre à la demande. Il se trouve que je me suis fait livrer récemment plusieurs DVD réalisés à la demande via le site internet de l'Institut national de l'audiovisuel. C'est incroyable, car on fait à peu près ce qu'on veut. On indique les émissions qui nous intéressent et on les reçoit par courrier, sur DVD, trois jours après, et ce pour seulement trois ou quatre euros. Ce service, un peu balbutiant à ses débuts, fonctionne aujourd'hui formidablement bien. Pensez-vous qu'on puisse connaître le même potentiel de développement pour le livre ? Lorsque, dans le cadre de cette mission, nous sommes allés visiter l'imprimerie Firmin-Didot dans l'Eure, nous avons constaté qu'ils disposent de machines modestes, mais tout à fait adaptées pour produire 1, 5, 10 ou 3 000 exemplaires d'un livre. Pensez-vous que cette forme de commercialisation à la demande, sous forme papier, a un potentiel de développement ? On aurait par exemple la possibilité, soit d'acheter par internet le fichier d'un livre numérique, soit de le commander en version papier et de le recevoir chez soi.

Serge EYROLLES

Le problème jusqu'à maintenant, c'était un problème d'outil, parce que les machines étaient extrêmement onéreuses. Aujourd'hui, la technologie étant ce qu'elle est – je rejoins ce que disait Emmanuel Sordet tout à l'heure – on arrive à des prix qui défient absolument l'impression traditionnelle. Je suis donc convaincu qu'à terme cela fonctionnera. Pour les livres épuisés, cela va de soi, puisque c'est un besoin, mais aussi pour les autres livres. Lorsqu'il y a des illustrations dans les livres, c'est un peu plus compliqué, mais quand il ne s'agit que de texte, cela ne pose aucun problème.

Olivier NORA

Aujourd'hui, pour des tirages inférieurs à 500 exemplaires, l'impression numérique est la moins onéreuse. La question qui se pose, c'est celle du droit moral et du droit d'auteur.

Henri CAUSSE

On revient à la question de la place de la librairie dans cette offre numérique.

Olivier NORA

Il faut que cela transite par les libraires.

Henri CAUSSE

Oui, mais dans ce cas, les coûts ne seront pas les mêmes que si l'éditeur vend directement son fichier. Le livre à l'unité, qui sort des nouvelles machines numériques, reste quand même cher parce qu'il suppose l'utilisation de papier, il ne faut pas l'oublier. Si nous passons par le circuit normal – le diffuseur, le distributeur et le libraire –

nous aurons un coût de production plus important. Sans compter les droits d'auteur. Théoriquement, un livre à l'unité est soumis aux mêmes droits d'auteur que s'il se vend à des milliers d'exemplaires. Dans le cas de l'INA que vous citez, les droits d'auteur sont extrêmement modestes. Ces ventes directes réalisées par l'éditeur supposent des règles très différentes en matière de droits d'auteur.

Olivier NORA

Il y a aussi le problème de l'intégrité de l'œuvre et du droit moral.

Serge EYROLLES

Le danger, c'est ce qu'est en train de faire Google. Ils ont passé un accord avec les éditeurs américains pour avoir le droit de mettre gratuitement toutes leurs publications sur internet. Les éditeurs français ont intenté un procès à Google. Ils ont été les seuls au monde à le faire. Google a demandé à nous rencontrer pour négocier un accord. Si on acceptait, il n'y aurait plus de librairies, plus d'éditeurs, et donc plus besoin d'un Conseil du livre. Il faut bien avoir conscience de la puissance de feu de Google. Dans le protocole proposé par Google aux éditeurs français, ces derniers ont jusqu'au 5 mai 2009 pour faire savoir à la firme américaine s'ils acceptent que leurs livres figurent dans sa base de données. Faute de réponse avant cette date, ils y seront intégrés sans notre accord. Je suis ahuri de voir comment ces gens traitent le droit d'auteur tel qu'il existe en France.

Hervé GAYMARD

J'aurais une autre question, portant sur la politique publique en faveur du livre et je pense que Marcel Rogemont, en tant qu'élu de la Nation et élu local, verra ce que je veux dire. Il existe actuellement une politique de l'État et une politique des collectivités locales en faveur du livre. En tant que président de Conseil général, je suis en charge de la lecture publique dans mon département. Sur les deux départements savoyards, nous avons créé une bibliothèque. Ma question est la suivante : quel est aujourd'hui, en termes de moyens budgétaires et du point de vue de l'État, l'effort consenti en faveur du livre – y compris en dépenses fiscales, si dépenses fiscales il y a ? Et comment, selon vous, pourrait-on avoir à l'avenir une politique plus ambitieuse ?

Benoît YVERT

La Direction du livre et de la lecture dispose d'une enveloppe budgétaire d'un peu plus de 250 millions d'euros, dont près des quatre cinquièmes sont consacrés à la Bibliothèque nationale de France. À cette somme il convient d'ajouter les budgets de la Dotation générale de décentralisation (DGD), qui sont gérés par le ministère de l'Intérieur et en l'occurrence par la Direction générale des collectivités locales, sur instruction de la Direction du livre et de la lecture. La DGD représente cette année un peu moins de 80 millions d'euros. À cela s'ajoute également l'intervention propre sur l'économie du livre, qui est très faible puisqu'elle représente un peu plus de 55 millions d'euros : 35 millions d'euros au Centre national du livre et environ 20 millions d'euros à Direction du livre et de la lecture. Plus de la moitié de ces 20 millions d'euros est destinée à la rémunération du droit de prêt, le reste étant principalement ventilé entre l'aide à l'exportation, qui représente 4 millions d'euros, et les aides en faveur des départements d'Outre-mer, qui sont de 4 millions d'euros également.

Serge EYROLLES

Vous pouvez aussi ajouter l'aide indirecte de l'État *via* la TVA réduite à 5,5% sur le livre.

Benoît YVERT

Vous me demandiez quelle pourrait être, dans les années à venir, la marge de manœuvre de l'État en la matière. Je pense qu'elle sera assez faible. Quant aux priorités en termes de lecture publique, deux expérimentations devraient être conduites en 2009 : l'une en faveur des dons de livres, l'autre en faveur de l'extension des horaires d'ouverture des bibliothèques. L'un des maillons faibles de la politique des bibliothèques, c'est leur faible ouverture hebdomadaire, qui est, en France, d'environ 20 heures par semaine. J'étais récemment en Colombie où les bibliothèques sont ouvertes 80 heures par semaine. Il y a donc un important travail à mener, car on sait très bien que l'extension des horaires d'ouverture des bibliothèques est un élément bénéfique. Un des moyens d'y parvenir serait de favoriser l'emploi étudiant en bibliothèque. Dans le cadre du Plan livre, nous avons pu bénéficier d'une somme d'un peu plus de 20 000 euros pour tenter une expérimentation à Troyes en 2009.

Mais il y a d'autres fronts sur lesquels nous devons aussi travailler. Je pense bien sûr au soutien à la librairie et à l'édition. Au risque de vous surprendre, je vous dirais qu'un audit de modernisation sur la politique du livre réalisé en 2007 préconisait d'augmenter le budget du CNL de 35 à 50 millions d'euros – ce que

personnellement je trouve un peu excessif, même si je pense qu'avec 5 millions d'euros de plus chaque année dans le budget du CNL, nous serions vraiment en mesure de mener des expérimentations de qualité. Je rappelle que le Centre national de la cinématographie (CNC) dispose d'un budget annuel de plus de 500 millions d'euros et que les aides indirectes à la presse écrite s'élèvent à près d'un milliard d'euros, auxquelles s'ajoutent 300 millions d'euros d'aides directes. Donc, en effet, je crois qu'augmenter le budget du CNL de quelques millions d'euros n'aurait rien de déshonorant. À mes yeux, la politique du livre de notre pays est loin de participer de la pression fiscale des contribuables français. Je la trouve au contraire plutôt raisonnable, dans la mesure où, en administration centrale, sur le budget de l'État, elle privilégie largement les bibliothèques publiques, tandis que l'aide économique est concentrée au CNL, qui, vous le savez, tire l'essentiel de ses ressources d'une taxe sur les appareils de reprographie. Cette politique du livre me paraît toutefois encore insuffisante pour ce qui a trait à l'aide à l'économie du livre.

Serge EYROLLES

Le secteur du livre bénéficiait aussi, jusqu'à récemment, d'une aide indirecte de La Poste, puisqu'on considérait le livre comme de la correspondance et qu'on pouvait donc bénéficier du tarif lettre. Or, cela a été complètement supprimé.

Benoît YVERT

Et je crois malheureusement que cela ne pourra pas être restauré, La Poste devant à terme s'ouvrir à la concurrence.

Serge EYROLLES

Il faut également prendre en compte l'exonération de la taxe professionnelle, dont pourront profiter les librairies qui obtiendront le label LIR et qui est aussi une aide indirecte au secteur. Sait-on combien cela représente exactement ?

Benoît YVERT

Ça représente environ 4,5 millions d'euros, sur le budget des collectivités locales.

Olivier NORA

La volonté de réinstaurer ou non l'aide de La Poste relève d'une décision politique. L'ouverture à la concurrence n'interdit en rien aux pouvoirs publics de maintenir certaines barrières sur le marché. Je ne pense pas que le changement de nature du marché change la responsabilité du politique sur ce problème.

Serge EYROLLES

Il y a encore d'autres aides indirectes au secteur du livre, notamment à travers les partenariats de coédition entre éditeurs privés et établissements publics.

Benoît YVERT

Les aides du CNL sont extrêmement vertueuses, car ce sont des aides qui sont directement injectées dans l'économie du secteur. L'aide aux auteurs représente 2 millions d'euros, les aides directes à l'édition pour la publication d'ouvrages de référence représentent à peu près 6 millions d'euros, les aides à la librairie environ 3 millions d'euros et celles aux bibliothèques près de 4 millions d'euros.

Hervé GAYMARD

Les aides du CNL à la traduction pour les ouvrages savants représentent-elles quelque chose d'important pour vous, éditeurs ?

Antoine GALLIMARD

Pour nous, c'est absolument essentiel.

Olivier NORA

C'est indispensable, car cela nous permet de réaliser des projets que nous ne pourrions pas mener sans ces aides.

Hervé GAYMARD

Le système d'attribution de ces aides vous semble-t-il fonctionner correctement ?

Antoine GALLIMARD

Les dossiers sont étudiés par une commission, mais le Directeur du livre dispose d'un droit souverain, sans recours possible sur sa décision.

Benoît YVERT

J'ai fait adopter un règlement des aides du CNL afin qu'elles soient attribuées dans une transparence absolue. J'ai aussi fait en sorte que l'attribution de ces aides puisse être ouvertement contestée. Par ailleurs, à la suite de mesures que nous avons prises et qui n'ont pas fait l'unanimité, le CNL a accru le volume de ses aides, mais a diminué son taux de satisfaction des demandes. Il s'agissait de changer la logique du saupoudrage, qui consistait à aider beaucoup de monde, mais dans des proportions souvent insuffisantes pour être satisfaisantes. Nous avons donc fait en sorte d'augmenter le montant moyen des aides allouées, afin de redonner aux éditeurs la possibilité de prendre des risques en publiant des ouvrages difficiles, ou encore de leur permettre de baisser le prix de vente de ces ouvrages difficiles pour les rendre accessibles à un plus large public. Car c'est là la véritable raison d'être du CNL.

Les dossiers d'aides sont étudiés par des commissions, qui sont au nombre de 19, qui ont un fonctionnement totalement transparent et qui ont des compositions très variées, car je veille à nommer des gens issues de sensibilités différentes, en espérant que ces commissions soient pour eux le lieu d'un débat, d'un échange fructueux, où les désaccords s'expriment librement et où les décisions sont prises collégalement. Je ne suis pas pour une omnipotence du Directeur du livre. C'est la raison pour laquelle, lorsqu'il m'arrive d'émettre un avis contraire à celui d'une commission, je rends mon avis en présence du président de la commission, qui ensuite en fait part à ses membres. Si ceux-ci veulent des explications, je viens m'en expliquer en séance plénière, devant eux. Cela évite des interventions occultes, qui ne sont pas toujours motivées par l'amour de la littérature. C'est une politique que j'ai voulue tout à fait transparente. D'ailleurs, c'est aux bénéficiaires de ces aides qu'il conviendrait de demander si cette politique leur sied ou non.

Hervé GAYMARD

Quel est le montant moyen des aides accordées ?

Benoît YVERT

Environ 2 000 euros par aide.

Antoine GALLIMARD

On a souvent l'occasion de débattre de ces sujets au sein du Conseil d'administration du CNL et nous sommes globalement tous d'accord pour dire qu'il faut réintroduire de vraies subventions, car le système des prêts est devenu beaucoup trop difficile à gérer. Il faut sans doute affiner les critères d'attribution des aides afin de pouvoir délivrer des aides plus significatives et mieux ciblées. Je crois par exemple que les libraires sont, de manière générale, très satisfaits de la mise en place du VAL, le nouveau dispositif de soutien financier destiné à aider les librairies dans la mise en valeur de leurs fonds, et qu'ils attendent avec impatience la création prochaine du label de la Librairie indépendante de référence (LIR).

Je profite de la présence du Ministre pour le dire que nous avons regretté, au sein de notre groupe de travail, que les réflexions sur la mise en place du label LIR ne soient allées plus loin et n'aient permis d'acter le principe d'une exonération automatique de la taxe professionnelle pour les libraires bénéficiaires du label. D'autre part, nous aurions également souhaité que la question des allègements de charges sociales en librairie soit abordée.

Guillaume HUSSON

Je me permettrais de prolonger ce que vient de dire Antoine Gallimard. Nos travaux ont montré que les librairies indépendantes, comparées aux autres circuits de ventes, ont à supporter deux types de "surcoûts qualitatifs". Le premier est lié à la richesse de l'offre proposée. Cela a un coût, mais il faut naturellement maintenir cette offre et la question des délais de paiement est tout à fait centrale dans ce problème. Le second "surcoût qualitatif" découle des frais de personnel, car le personnel des librairies indépendantes est quantitativement et qualitativement plus important que dans les autres circuits. Or, cela aussi a un coût extrêmement important. Les études montrent que le coût de la masse salariale en librairie indépendante se situe entre 17 et 18 %, contre 11 à 12

% dans les Fnac et 6 à 7 % dans les rayons livres de la grande distribution – c'est-à-dire un différentiel de 10 points, à mettre en regard de la rentabilité moyenne des librairies indépendantes qui est de 1,4 % du chiffre d'affaires. La proposition d'allègement des charges salariales pour les libraires indépendantes – proposition qui avait été évoquée dans le Plan livre de Christine Albanel avant d'être relayée par Antoine Gallimard dans son rapport ¹ – est une mesure qui n'a pas pu être retenue. Je pense que c'est pourtant absolument essentiel parce que cela traduit un surcoût qualitatif existant réellement dans les librairies indépendantes. Il y a donc une sorte de légitimité politique à intervenir sur ce sujet, qui est à mon sens très forte.

Hervé GAYMARD

A-t-on une estimation du surcoût à compenser ?

Guillaume HUSSON

Non, mais on peut le chiffrer.

Hervé GAYMARD

Cela étant, je vois difficilement comment une telle mesure d'exonération de charges salariales à destination d'un secteur particulier pourrait être votée.

Olivier NORA

D'autant plus que cela ne concernerait pas un secteur économique dans son ensemble – à savoir le secteur du livre –, mais un domaine particulier de ce secteur : la librairie. En outre, où placer dans ce cas le curseur qualitatif afin de pouvoir faire bénéficier la librairie indépendante de cette exonération ?

Guillaume HUSSON

Les critères d'attribution du Label LIR pourraient être retenus comme critères de sélection afin de déterminer les librairies pouvant bénéficier d'une exonération des charges salariales.

Hervé GAYMARD

Une telle mesure paraît effectivement difficile à mettre en œuvre par le biais d'un amendement au projet de Loi de Finances ; en revanche, dans le cadre des aides liées à l'obtention d'un label, si les moyens budgétaires existent pour la financer, cela ne devrait pas poser trop de problèmes. Cela pourrait passer sous forme de compensation budgétaire, et non de dépenses fiscales.

Benoît YVERT

Personnellement, j'entrevois une autre piste qui pourrait venir compléter l'ensemble des dispositifs actuels : puisqu'on s'accorde à reconnaître au livre un caractère d'exception en matière de politique culturelle, il pourrait être intéressant de faire bénéficier les entreprises émergentes – de librairies ou d'édition – du système qui avait été mis en place il y a quelques années pour les PME, mais auquel on a mis fin depuis. Cela prenait la forme d'une franchise fiscale totale les deux premières années suivant la création de l'entreprise. Les années suivantes, la PME bénéficiait d'un abattement fiscal gradué de son impôt sur les bénéfices, de 75 % la troisième année, de 50 % la quatrième, de 25 % la cinquième, avant de réintégrer les barèmes du régime fiscal général la sixième année. Ce pourrait être intéressant pour aider au développement des librairies et pourrait même être étendu aux maisons d'édition.

Hervé GAYMARD

C'est une piste à approfondir, en effet. Je vous remercie infiniment Monsieur Yvert pour votre intervention.

¹ Antoine Gallimard, *Rapport de la mission de réflexion sur la Librairie indépendante*, remis à la Ministre de la Culture et de la Communication en septembre 2007.

Jacques TOUBON

Député européen

Ancien Ministre de la Culture et de la Francophonie

Ancien Ministre de la Justice

20 janvier 2009

Hervé GAYMARD

Je suis heureux d'accueillir, dans le cadre des auditions menées par notre Commission, Monsieur Jacques Toubon, qui fut Ministre de la Culture de 1993 à 1995, et qui est aujourd'hui Député européen. C'est à ce titre que nous avons souhaité vous entendre sur le sujet qui nous occupe – à savoir la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre en France.

Vous connaissez parfaitement, tant cette loi que l'origine de notre mission, aussi entrerai-je directement dans le vif du sujet. Ma première question sera juridique : il y a eu un arrêt important de la Cour de Justice des Communautés européennes en 1985, qui a confirmé la compatibilité de la loi avec les traités européens. Comment évaluez-vous aujourd'hui la solidité de cette jurisprudence par rapport aux cadres communautaires ?

Par ailleurs, et ce sera l'objet de ma deuxième question, on observe aujourd'hui, à travers le monde, trois types de situations en matière d'encadrement ou non du prix du livre : certains pays, comme la France, disposent d'une loi ; certains ont réglementé ce marché par des accords professionnels ; d'autres enfin ne disposent d'aucun encadrement. Comment envisagez-vous l'évolution des choses sur cette question ?

Jacques TOUBON

Je répondrai d'abord très simplement à votre question : sur un plan strictement juridique, je ne suis pas inquiet, parce que je pense que la jurisprudence européenne de 1985 repose sur des notions fortes et qui sont toujours d'actualité. Elles n'ont été remises en cause ni par une modification des traités, ni par aucun texte, notamment en matière de concurrence. Il me semble en outre que les instances communautaires n'ont pas envie de se lancer dans un nouveau contentieux sur cette question.

D'un autre côté, l'Union européenne est un système intergouvernemental, c'est-à-dire un système dans lequel, qu'on le veuille ou non, l'influence des comportements nationaux est importante, même dans les compétences communautaires, ce qui est le cas pour les questions de marché intérieur ou de concurrence.

Or, – et cela va à l'encontre de mes propos sur la sécurité juridique – je constate qu'aujourd'hui, le mouvement général va plutôt vers une libéralisation du système, c'est-à-dire vers une disparition du prix fixe dans les pays où il existait. Le système scandinave, par exemple, est désormais presque totalement libéralisé. Dans les pays où il existe des systèmes de prix fixe plus ou moins compliqués, avec des ristournes, des exceptions, on a plutôt tendance à développer ces exceptions, à les étendre ou à les appliquer de manière extensive. C'est pourquoi je me dis qu'un jour, peut-être, la Commission dira que l'Allemagne, la France et les autres pays ayant un dispositif de prix fixe sont minoritaires et qu'il est temps de mettre en place, à l'échelle de l'Europe, des règles communes en la matière, un *level playing field* comme on dit aujourd'hui en français "moderne". C'est à ce moment-là que nous courons le risque d'être attaqués sur cette question. Toutefois, je ne crois pas que le fondement juridique de la jurisprudence appliquée depuis maintenant près de 25 ans soit fragile.

J'ajouterais une dernière considération, qui, elle, n'est pas juridique, en posant la question suivante : la prochaine Commission et la prochaine majorité parlementaire vont-elles ou non engager une politique d'amenuisement de l'approche culturelle dans un certain nombre de secteurs ? Aujourd'hui, dans l'audiovisuel ou dans le cinéma par exemple, les services de la Commission veulent appliquer ce qu'on appelle le test culturel ; ce qui consiste à dire que les aides d'État aux entreprises culturelles devront être limitées à ce qu'il y a de strictement culturel dans les projets qui sont aidés et que le reste est du ressort de l'économie et de l'entreprise et devra donc être mis en concurrence. Si cette politique est appliquée et étendue à tous les secteurs – ce qui semble être la volonté de la Commission – on peut imaginer que l'on assistera à la mise en place d'un système à deux vitesses – ce qui à mon avis sera la pire des situations –, c'est-à-dire qu'il y aura d'un côté le livre de grande consommation, qui

lui serait soumis à la concurrence du marché, et de l'autre le livre de recherche et d'étude, tiré à peu d'exemplaires et destiné à un public éclairé mais restreint, qui, lui, continuerait de bénéficier, grâce au test culturel, de toutes les aides possibles, et éventuellement du prix fixe. Cette hypothèse n'est pas à exclure dans la mesure où une conjonction se dessine aujourd'hui entre cette volonté de confiner les aides d'État au moyen de ce test culturel et l'idée répandue selon laquelle les nouvelles technologies créent un environnement tel qu'on ne peut plus appliquer les mêmes modèles économiques que par le passé et qu'il faut en inventer de nouveaux. En général, ce sont des modèles qui sont fondés sur la publicité, c'est-à-dire sur la concentration, puisque l'une ne va pas sans l'autre. Or, c'est là le strict opposé du système qu'a permis de préserver le prix fixe.

Enfin, le troisième point que je voulais soulever – un point dont on a beaucoup débattu avec les éditeurs – concerne l'offensive actuellement menée en Europe, et particulièrement par certaines majorités du Parlement européen, contre le droit de propriété intellectuelle, contre le droit d'auteur sous toutes ses formes. Je rappelle cela parce qu'il ne faut pas l'ignorer, même si je pense que le modèle juridique français ne court pas un réel danger sur ces questions.

Hervé GAYMARD

Pour éclairer la lanterne de ceux qui sont moins connaisseurs que nous sur ces questions, pouvez-vous expliquer en quoi consiste précisément le test culturel ?

Jacques TOUBON

Le test culturel a été proposé conjointement par la Direction de la concurrence et par la Direction de la société de l'information, qui vont d'ailleurs le plus souvent dans le même sens. Il se trouve que l'audiovisuel a été sorti du champ de compétence de la Direction générale de l'Éducation et de la Culture pour être rattaché à la Direction générale de la Société de l'information et des Médias dont dispose la commissaire Madame Viviane Reding. Je prends un exemple qui permettra de comprendre en quoi consiste le test culturel. Il consiste à dire aux États : « Vous octroyez des aides régionales pour soutenir et encourager les tournages de films dans votre pays. Nous allons désormais examiner un à un vos projets de films pour déterminer précisément dans chacun de ces projets ce qui relève véritablement d'une œuvre de culture, d'une œuvre de création et qui pourra être aidé ; le reste, comme les moyens logistiques nécessaires aux tournages par exemple, relève du marché, donc de la concurrence et cela ne peut par conséquent bénéficier d'aucune aide ». Dès lors, le champ d'application des aides régionales des pouvoirs publics sera considérablement réduit.

Hervé GAYMARD

Et qui jugera de cela ?

Jacques TOUBON

C'est là toute la question. Cela fait deux ans que ce projet est à l'étude, mais pour l'instant tous les pays l'ont refusé. Cela ne concerne pas l'édition pour l'instant, mais seulement les industries de l'audiovisuel et du cinéma. Néanmoins, le ver est dans le fruit. Par exemple, le crédit d'impôt pour le cinéma, nous a récemment été accordé jusqu'en 2011. Il y a eu d'abord un "crédit d'impôt production", il y a maintenant un "crédit d'impôt industries techniques" qui vient d'être mis en place, jusqu'en 2011. À mon avis, la nouvelle Commission va tenter, à partir de 2010, de confiner au maximum la possibilité laissée aux États membres de conduire des politiques culturelles autonomes. Dès lors, le secteur de l'économie du livre pourrait très bien être réétudié et on pourrait imaginer que le prix fixe soit passé au tamis, car on estimera qu'il n'y a aucune raison d'appliquer le régime de prix fixe par exemple aux guides touristiques, qui ne sont pas perçus comme des œuvres de création à proprement parler. Autrement dit, sous couvert de politique économique communautaire, on va faire en sorte que les projets bénéficiaires, qui rapportent de l'argent à l'industrie culturelle, soient mis en concurrence, à l'échelle communautaire bien sûr mais aussi internationale. Par conséquent, les industries culturelles n'auront plus aucun moyen de financer des projets à vocation "culturelle" avec les bénéfices réalisés sur des projets rentables – autrement dit, un éditeur ne pourra plus par exemple éditer de la poésie grâce aux recettes de ses guides touristiques. Ce que nous n'arrivons pas à faire comprendre à la Commission, c'est que ce test culturel est contre-nature, car les entreprises culturelles ont besoin de trouver quelque part de l'autofinancement afin de pouvoir mener parallèlement d'autres projets, qui eux n'en procurent pas.

Serge EYROLLES

Je voudrais juste dire deux mots à propos de la culture à deux vitesses. Au cours des États généraux de la presse, il a été proposé que la presse magazine ne puisse plus continuer à bénéficier du taux de TVA réduit, qui serait réservé à la seule presse d'information. Heureusement, cette proposition, qui me paraît absurde, n'a pas été retenue. Il y a par ailleurs quelque chose de dangereux dans ce que la Commission et Madame Reding veulent promouvoir, à savoir l'*open access*, la gratuité...

Jacques TOUBON

À ce sujet, je viens de mettre en place un groupe de travail inter-commissions sur le droit d'auteur. J'en attends seulement une chose : parvenir à rédiger, en avril, quand ce Parlement aura achevé sa législature, un mémorandum, dans lequel on essaiera de définir ce qu'est le droit d'auteur, son utilité, son fonctionnement actuel... L'objectif est aussi de ne pas se laisser aller à la désinformation qui est faite, en particulier par le secteur des nouvelles technologies, à propos de la propriété intellectuelle.

Mais il est clair que la question de Serges Eyrolles doit être relevée, parce que le commerce des livres commence à trouver des débouchés relativement importants via la librairie en ligne, et ce sera de plus en plus le cas à l'avenir. Il faut alors se poser la question de savoir si cela ne constituera pas un motif pour supprimer le prix fixe dans l'univers physique, sous prétexte que, pour les livres électroniques, les prix seront libres. Il y a tout un chantier à ouvrir sur ces questions de régulation du commerce par internet, mais pour l'instant la Commission est très réticente. Il existe une directive concernant le commerce en ligne, qui est d'inspiration libérale, ce qui se comprend compte tenu de l'époque à laquelle elle a été rédigée, au moment où le secteur était balbutiant¹. C'est cette directive qui instaure l'irresponsabilité des hébergeurs. Il est évident qu'aujourd'hui, alors que ce secteur n'est plus embryonnaire et que Google cherche à se constituer une position de quasi monopole, la directive sur le commerce en ligne n'est plus pertinente. Toutefois, "l'électorat internet", qui a pris aujourd'hui une telle importance en termes politiques se cabre sur une position qui consiste à réclamer plus de protection de la vie privée et des données personnelles. Cet électorat nous demande donc de ne pas prendre des dispositions qui pourraient remettre en cause ces dernières. On entre là dans le débat de la loi Création et Internet.

Serges EYROLLES

Sur ces sujets d'exception et de diversité culturelle, sur la problématique de l'*open access*, nous souffrons de l'absence d'un véritable *lobbying* à Bruxelles. Google, lui y est très présent.

Jacques TOUBON

Les responsables de Google ont d'ailleurs organisé une réunion à Bruxelles pour présenter l'accord qu'ils viennent de conclure avec les auteurs. Pour ma part, je suis moins pessimiste que vous sur cette question, dans la mesure où je ne suis pas du tout certain que le juge américain qui reprendra le dossier au mois de septembre et devra déterminer si la réponse apportée à la *class action* a été la bonne, leur donnera raison. Mais cet aspect relève d'une conception étroitement judiciaire. Sur le plan économique, ils auront évidemment ouvert une brèche et je crois que vous devriez vous pencher sur ces questions importantes dans le cadre de votre mission d'évaluation.

Personnellement, je suis favorable à ce que le projet Arrow – ce projet européen visant à concurrencer l'entreprise de numérisation de Google – soit mis en place le plus rapidement possible, car il s'agit d'un projet qui repose sur la volonté des éditeurs de respecter le droit d'auteur et les principes de la propriété intellectuelle et qui ne se satisfait pas d'un pseudo accord tacite.

Jean-Guy BOIN

Il s'agit en effet de faire prévaloir le droit d'auteur "à la française" sur le *copyright* "à l'américaine".

Jacques TOUBON

C'est exact et la Commission vient de signer un contrat pour mettre ce projet à l'étude. Cela mérite vraiment d'être étudié de plus près et je crois que le Fédération des Éditeurs européens (FEE) s'est déjà penchée sur ce sujet.

1 Sur le modèle du *Digital Millennium Copyright Act* américain du 28 octobre 1998, le Parlement et le Conseil européens ont publié, le 8 juin 2000, une « Directive sur le commerce électronique » (n°2000/31/CE) instaurant un régime d'exonération de responsabilité, tant civile que pénale, pour les fournisseurs d'accès à internet. Le droit français, à travers la Loi pour la confiance dans l'économie numérique du 21 juin 2004, a également mis en place un système visant à limiter la responsabilité des fournisseurs d'accès.

Serge EYROLLES

De notre point de vue, la seule façon de protéger les contenus et le droit d'auteur passe par une extension du prix unique et de la TVA réduite au livre numérique. Le Syndicat national de l'édition doit rencontrer les représentants de Google dans les jours qui viennent. Nous les écouterons, mais je sais déjà qu'ils vont tenter de régler les litiges actuels en nous proposant une somme d'argent pour acheter notre silence et tenter de nous arracher un accord.

Jacques TOUBON

Je pense que votre rapport devrait préconiser que, dès lors que la distribution par internet des livres numériques va devenir conséquente, voire un jour peut être plus importante que la distribution physique, il deviendra nécessaire d'y organiser un système de régulation du prix, comme c'est actuellement le cas dans la distribution physique. Sinon, le dispositif actuel de prix unique aura le plus grand mal à maintenir une justification dans l'univers physique. Une régulation du prix de vente pour le livre électronique serait à mon sens plus facile à mettre en œuvre si les fournisseurs d'accès et les détenteurs de site étaient mis sous pression, notamment par des offres légales. Si la distribution physique et la distribution en ligne étaient régies par les mêmes règles, et en particulier par le prix unique, cela permettrait d'éviter que ces deux secteurs n'entrent en guerre. Cela permettrait même à la distribution traditionnelle d'intervenir dans ce nouveau secteur en développement, ou de le considérer comme un nouveau canal de distribution et non comme un prédateur. Certes « comparaison n'est pas raison », mais si on compare l'édition à l'industrie du luxe, on observe que ce dernier cherche à défendre la distribution sélective – c'est-à-dire la vente de produits de qualité dans des commerces haut de gamme, franchisés ou non, plutôt que dans des supermarchés – en même temps qu'il développe des sites de vente par internet sur lesquels il profite des possibilités de distribution de masse qu'offre internet. C'est le seul moyen que le secteur du luxe a trouvé pour concurrencer le développement des ventes de ses produits sur des sites comme eBay.

Serge EYROLLES

Il ne faut pas oublier que, dans le secteur du livre, la librairie joue un rôle essentiel.

Jacques TOUBON

C'est la même chose dans tous les domaines. Dans le cinéma, par exemple, il y a les exploitants de salles et dans le disque, les disquaires... Il faut donc avoir une attitude offensive, pas seulement sur le plan légal en étendant le prix du livre aux nouvelles technologies, mais aussi sur le terrain commercial, et ce afin que le secteur de la distribution soutienne les mesures qui seront prises sur le plan législatif. Je crois qu'il faut que tous les secteurs culturels s'approprient internet et le considère comme une voie de distribution parmi d'autres.

Jean-Guy BOIN

Il faut donc reposer le principe selon lequel les secteurs culturels, et particulièrement celui du livre, constituent une économie de l'offre, où le producteur, ici l'éditeur, fixe les cadres dans une politique régulée vis-à-vis de l'aval.

Jacques TOUBON

Dans le cas d'internet, c'est actuellement l'utilisateur final, le consommateur, qui est en train de fixer les règles, et ce pour des raisons de poids électoral et médiatique, comme je l'ai rappelé tout à l'heure, c'est-à-dire pour des raisons purement populistes. Et cela aboutit à une destruction de toutes les règles, y compris en matière de droit de propriété intellectuelle. En effet, parce que le consommateur souhaite tout avoir, à l'instant et gratuitement, le marché répond à sa demande en proposant la publicité comme solution miracle, ce qui lui permet de disposer de tout gratuitement. Cela revient à éliminer tous les petits fournisseurs au profit des grands, puisque, par définition, le financement publicitaire conduit à la concentration. De fait, les fournisseurs d'accès incitent implicitement les consommateurs à revendiquer cette gratuité et à réclamer au législateur – français ou européen – la levée de tous les « obstacles », comme celui de verser un revenu aux ayants droit. Le consommateur finit par s'en prendre aux ayants droit des œuvres qu'ils "consomment". Cela rejoint les débats que nous avons au Parlement européen sur les questions de piratage : implicitement, l'argument consistant à refuser toute mesure de protection des œuvres au nom de la défense de la vie privée des usagers d'internet revient à légitimer le piratage. Ce qui est clair, c'est que l'utilisateur final veut mettre au pas la création selon ses conditions, qui sont l'instantanéité – parce que les nouvelles technologies le permettent –, l'ubiquité et l'absence de limite – ce qui revient à vouloir abolir toute notion de marché national ou de licences nationales et donc, à terme, à imposer, dans chaque pays du monde, la même musique, les

mêmes livres, le même cinéma – et naturellement enfin, la gratuité – parce qu'il n'y a aucune raison de payer pour tout cela, bien sûr !

Jean-Guy BOIN

Vous avez tout à fait raison.

Jacques TOUBON

Il y a malheureusement beaucoup de gens de bonne foi qui soutiennent ce qu'on pourrait appeler cette "pulsion" du tout gratuit.

Jean-Guy BOIN

Internet, on le sait, se nourrit de la culture de la gratuité. Il fonctionne sur une logique quasi ludique dans laquelle c'est l'utilisateur qui fixe les règles, contrairement aux industries culturelles, et celle du livre en particulier, où nous avons à faire à une économie de l'offre, avec de surcroît un prix unique. Tout cela s'inscrit, il est important de le rappeler, dans la droite ligne du droit d'auteur, tel qu'on le connaît depuis Beaumarchais. Et notre *lobbying* européen doit selon moi s'appuyer sur ces deux fondements : d'un côté le droit d'auteur, et de l'autre les mesures d'accompagnement du marché que sont le prix unique du livre et le taux de TVA réduit. Mais cela implique un changement de philosophie vis-à-vis du Parlement.

Jacques TOUBON

On constate cependant que les producteurs, entendus de manière générique, n'arrivent pas – peut-être parce qu'ils s'y prennent mal – à convaincre les décideurs européens sur ces questions. À de rares exceptions près, les décideurs communautaires ont le sentiment – sentiment largement nourri par les lobbies des industriels, des opérateurs et des fournisseurs d'accès –, que l'avenir de la culture en Europe ne passe pas par les producteurs, les créateurs ou les distributeurs, tous ces gens qui demandent continuellement à être rémunérés pour leur travail. Ils considèrent que cela passera plutôt – parce qu'on les en a convaincus – par un système de distribution où le produit finira par ne presque rien coûter au consommateur, un système dans lequel il suffit de ponctionner, à un moment donné de la chaîne, une somme raisonnable qui permettra de rémunérer globalement cette "masse" de créateurs, de producteurs, de diffuseurs.

Cela explique la tentation qui existe en France d'en passer par la fameuse "licence globale". Politiquement, c'est un langage qui fait plaisir à certains milieux culturels, lesquels ne se rendent pas compte que ce n'est pas du tout la solution.

Pour ma part, je crois qu'il faut s'en tenir au prix unique pour le livre, pour le livre papier comme pour le livre numérique – d'autant plus que le système ne présente strictement aucun inconvénient. J'en veux pour preuve que le dispositif de prix unique allemand, qui est le plus perfectionné avec le dispositif français, n'a pas été supprimé en dépit de la politique de réforme initiée par Monsieur Schröder et Madame Merkel. Et je vous garantis que si le système avait eu des inconvénients, il aurait été supprimé ! S'il a été conservé, cela n'est pas dû à la puissance de feu du groupe Bertelsmann, mais simplement parce qu'il est intrinsèquement bon.

Geoffroy PELLETIER

Pour compléter ce que vous disiez à propos de l'absence de risque juridique aujourd'hui vis-à-vis des instances communautaires quant à notre système de prix unique, j'ajouterais qu'outre l'arrêt de 1985, deux résolutions ont été prises par le Parlement européen en 2001 et en 2002, dont l'une rappelle que chaque État membre est libre de choisir, au niveau national, son système de prix.

Par ailleurs, si on veut permettre aux éditeurs de maîtriser le prix de vente au détail pour le livre numérique, pensez-vous qu'il faille pour cela en passer nécessairement par une loi semblable à celle de 1981 ? Ne pourrions-nous pas envisager d'autres moyens d'y parvenir, comme par exemple le contrat de mandat ? Car une des difficultés que nous risquons de rencontrer si nous voulons faire entrer le livre numérique dans le cadre de la loi du 10 août 1981, c'est celle de sa définition. Elle est déjà problématique aujourd'hui et le sera sans doute plus encore demain.

Enfin, estimez-vous que nous ayons une chance d'obtenir un jour, au niveau communautaire, un taux de TVA réduit pour le livre numérique, sachant que cela requiert un vote à l'unanimité des États membres ?

Jacques TOUBON

Pour répondre franchement à votre question concernant la TVA réduite pour le livre numérique, je vous avoue que je ne crois pas que cela soit possible, et je pense même que cette possibilité laissée aux États de fixer

librement leurs taux de TVA tendra à disparaître, car l'Union Européenne, se montrera de plus en plus hostile à ce type de mesure. Je vois difficilement un consensus se dégager sur cette question.

Pour répondre maintenant à votre première question, qui est de savoir s'il faut ou non en passer par une loi pour appliquer le prix unique au livre numérique, je dis très clairement qu'il faut une loi parce que seule une loi apporte les garanties suffisantes. Et il faudra, si nécessaire, ouvrir sur cette question un débat public pour s'en expliquer.

Serge EYROLLES

Devrions-nous profiter pour cela de la loi Création et Internet qui va être examinée très prochainement où faut-il selon vous une loi spécifique ?

Jacques TOUBON

En voulant faire passer le prix unique du livre numérique dans la loi Création et Internet, vous risquez d'ajouter de l'huile sur le feu d'un débat déjà chaud. Il me semble qu'il ne faut pas tout mélanger et qu'une loi dédiée serait plus raisonnable. Pour amener la mise en place d'un dispositif législatif sur cette question, il faut selon moi aborder le problème en expliquant que vous avez choisi d'utiliser internet comme un nouveau vecteur permettant, à côté de la distribution traditionnelle, d'apporter une offre culturelle au public et que, par conséquent, il ne saurait exister des distorsions de concurrence entre ces deux vecteurs. Aussi proposez-vous que le commerce en ligne réponde aux règles que vous avez mises en place pour la distribution physique – des règles qui ont fait leur preuve et qui ne sont aujourd'hui contestées par personne.

Hervé GAYMARD

Merci Monsieur Toubon pour vos éclairages précieux et pour le temps que vous avez bien voulu consacrer à nous répondre.

Annexe 7

Contributions

➤ Françoise Benhamou et Stéphanie Peltier : « La diversité culturelle et le livre »	2
➤ Syndicat de la librairie française (SLF)	7
➤ Savoie Biblio : « Une expérience unique et prometteuse »	15
➤ Michel Rainsou, Député de la Haute-Saône	18
➤ Colette Mélot, Sénatrice de Seine-et-Marne	21
➤ Amazon.fr	25

La diversité culturelle et le livre

Bien avant que la diversité ne fasse une entrée remarquée dans le discours sur la politique culturelle, prenant le pas sur le dogme jusque là avancé de « l'exception culturelle », elle a inspiré une des lois les plus emblématiques qui ait été adoptée dans le champ de la culture, la loi sur le prix du livre. Derrière la protection d'un petit commerce indépendant, se profilait en effet la volonté de préserver la création et la diversité culturelle. Comme le notait en 2005 une étude de la Commission européenne ¹, « le prix unique est partie prenante de toute une série de stratégies destinées à promouvoir la diversité dans un certain nombre d'États membres. »

De même, la référence à l'objectif de diversité culturelle s'est imposée dans les décisions qui ont trait à la surveillance des opérations de concentration dans le champ des activités culturelles. Dès 2004, la direction de la concurrence de la Commission européenne s'apprêtait à rejeter le projet de fusion entre les deux plus grosses maisons d'édition françaises, parce que la position dominante de la nouvelle entité pouvait affecter la « qualité de la diversité éditoriale » sur chacun des marchés pertinents concernés ².

Pourtant, le concept de diversité culturelle fait question. Trop souvent galvaudé, ouvertement polysémique, il mérite d'être précisé, défini, de façon à permettre l'élaboration d'indicateurs de mesure qui puissent servir d'outil à tous ceux qui, à un titre ou un autre, souhaitent en évaluer les évolutions.

Il faut noter que de nombreux travaux de recherche, dans le domaine de l'économie de la culture et des médias, ont tenté d'analyser le lien entre diversité et concentration du marché, d'étudier l'impact du mode de financement – payant ou financé par la publicité – sur la diversité des produits proposés, ou de prendre la mesure des effets de la libéralisation des échanges sur la diversité. Mais les questions de la définition et de la mesure de la diversité sont presque systématiquement passées sous silence. La diversité est assimilée au nombre de titres offerts. Seules quelques analyses plus qualitatives se penchent sur la question de la standardisation des contenus, sans toutefois proposer de grille d'évaluation.

Il nous a semblé que la diversité pouvait être approchée à deux niveaux, celui de l'offre et celui de la demande : la diversité n'est pas qu'affaire de politique éditoriale, de distribution ou de choix public, elle renvoie aux pratiques effectives de consommation. Nous faisons en effet l'hypothèse que la diversité offerte, si elle n'est que très faiblement « consommée », est menacée à terme de disparition.

La diversité de l'offre

Les recherches consacrées à la biodiversité ont permis d'identifier trois propriétés de la diversité : la variété, l'équilibre et la disparité. La *variété* peut être appréhendée par le nombre total d'espèces différentes répertoriées, l'*équilibre* correspond à la répartition du nombre total d'êtres vivants entre ces différentes espèces, et la *disparité* renvoie au degré de différenciation entre les espèces. Chaque dimension représente une condition nécessaire mais individuellement

1 Commission européenne, *Publishing Market Watch. Sectoral Report 2: Book Publishing*, Brussels, 2005, p.43.

2 Commission européenne, 2004, *Case n°COMP/M.2978, Lagardère/Natexis/VUP*, 7 January.2004, p. 164.

insuffisante pour évaluer le niveau de diversité.

Transposées au domaine de l'édition, un grand nombre de variables permettraient de spécifier les trois dimensions de la diversité. Nous avons tenté de le faire à partir de trois d'entre elles : l'œuvre (ou le titre), le genre et la langue d'origine. La prise en compte d'une seule variable conduirait par exemple à considérer un accroissement du nombre d'œuvres comme un signal d'une plus grande diversité, alors que la prise en compte du degré d'ouverture des produits culturels à des genres variés et à des origines culturelles différentes pourrait confirmer, ou au contraire nuancer ce résultat. Chacune des dimensions – variété, équilibre, disparité – doit donc être croisée avec les trois variables : œuvre, genre et origine géographique.

La diversité s'accroît donc avec le nombre de titres (variété), lorsqu'une place équivalente est accordée à ces titres sur la table des libraires (équilibre), et que les titres présentent un faible degré de standardisation (disparité). De même, la diversité augmente avec le nombre de genres disponibles : littérature, guides, livres scolaires et universitaires, bandes dessinées, livres d'art, etc. (variété). Elle s'accroît avec l'uniformité de la distribution sur les différents genres (équilibre), et avec l'intensité de leur différenciation (disparité). La prise en compte de la langue d'origine est enfin en phase avec les définitions proposées par l'UNESCO : un pays qui traduit une large variété de langues étrangères est plus ouvert en matière de diversité qu'un pays qui « n'accueille » qu'un nombre plus restreint de littératures étrangères. La diversité est plus élevée lorsque ces langues étrangères sont nombreuses (variété), également disponibles (équilibre) et qu'elles reflètent de fortes spécificités les distinguant nettement les unes des autres (disparité). Même si cette approche ne résume pas, loin s'en faut, la richesse des approches de la diversité, elle en illustre certaines de ses dimensions principales.

Diversité offerte et diversité « consommée »

Il est rationnel de produire plus de titres que ce que l'on est supposé pouvoir écouler : l'incertitude et la surproduction sont inhérentes aux activités culturelles. La diversité offerte peut être donc très étendue, mais des obstacles peuvent conduire les individus à ne faire porter leurs choix que sur un sous-ensemble très restreint de ce « menu » initial. Les obstacles sont de différente nature : prix, obstacles informationnels, excessive dispersion des lieux de vente. Un des enjeux de la diversité culturelle est de faire en sorte que l'acheteur et le lecteur potentiels aient accès à la diversité de l'offre.

Quelques résultats

Notre analyse a permis de montrer, sur la période 1990-2003, que la diversité peut s'accroître ou diminuer selon la dimension prise en considération ³. L'édition française n'a quasiment pas cessé d'offrir un nombre croissant de nouveaux titres : 20 500 nouveautés et nouvelles éditions en 1990, 31 000 en 2003. Cependant, derrière cette grande variété de titres offerts, se cache une tendance à la baisse du tirage moyen des nouveautés et nouvelles éditions, tous genres confondus. Il est passé de 10 483 en 1990 à 9 411 en 2003, soit une baisse de 10%. Cette plus grande variété de titres offerte est-elle consommée ? Malgré des variations assez

3 Cf. Benhamou F. et Peltier S., "How Should Cultural Diversity be Measured ? An Application using the French Publishing Industry", *Journal of Cultural Economics*, avril 2007: 85-107.

erratiques sur la période, le nombre d'exemplaires de livres vendus est en hausse, mais cette hausse est nettement inférieure à celle du nombre des exemplaires produits, et elle ne parvient donc pas à empêcher une baisse de la diffusion moyenne, qui atteint 5 916 exemplaires en 2003 contre 8 302 en 1990.

L'analyse des ventes annuelles montre une tendance à la concentration des ventes sur les best-sellers et un faible renouvellement des auteurs à succès, signal d'une faible disparité. Les dix romans les plus vendus représentaient, en 2004, 47% du total des ventes des cinquante premiers ouvrages de la catégorie contre près de 43% en 1998. Pour les essais, la tendance à la concentration des ventes est plus nette encore. La part des dix premiers essais dans le Top 50 du domaine est passé de 34% en 1998 à environ 42% en 2004. De plus, les dix auteurs qui apparaissent le plus souvent dans les listes des 20 meilleures ventes trustent 35% des places. Cette monopolisation des meilleures ventes par un petit nombre d'auteurs se confirme dans le temps : le taux de persistance, défini comme la part des auteurs des 50 meilleures ventes qui en faisaient déjà partie au cours de l'une des deux années précédentes, est en hausse entre 1994 et 2004.

L'étude de l'équilibre offert par genre progresse légèrement. Elle montre notamment que la part des livres de littérature, et dans une moindre mesure celle des livres scolaires et universitaires, se tassent sur l'ensemble de la période. La croissance globale de l'offre éditoriale repose donc plus fortement sur les livres de consultation plutôt que de lecture, et/ou sur des livres « faciles d'accès », notamment destinés à la jeunesse. L'évolution des ventes ne fait que confirmer le diagnostic établi à partir des titres offerts : celui d'une croissance des livres de consultation (pratiques) ou faciles d'accès (jeunesse, bandes dessinées) au détriment des œuvres de littérature et des livres directement prescrits.

L'analyse des marchés des droits d'édition en langue française d'œuvres originales en langue étrangère permet d'approcher le degré d'ouverture de la culture française vis-à-vis d'autres cultures. La variété par origine peut être appréhendée par le nombre de langues différentes ayant donné lieu à des traductions. Une trentaine de langues sont représentées ; il apparaît que le nombre moyen de titres acquis est en baisse. En revanche, cette baisse est compensée par un rééquilibrage entre les diverses origines. Le fait le plus marquant est la perte d'hégémonie des ouvrages d'origine anglo-américaine entre 1997 et 2002, puis sa remontée spectaculaire en 2003. On observe que les périodes de recul de l'influence des éditeurs anglo-américains se traduisent quasi mécaniquement par une augmentation du nombre de titres publiés dans la catégorie « autres langues ». Le recul de l'anglais ne profite pas en effet à une seule langue, mais à une pluralité d'autres langues. On notera enfin que la variété des origines linguistiques est significativement plus forte pour la littérature que pour l'ensemble des titres.

Au sein des meilleures ventes, les parts relatives des œuvres francophones, anglophones et « autres » sont globalement stables. La diversité « consommée » par langue d'origine est plus élevée que la diversité offerte pour la littérature. Il y a même sur-représentation des auteurs étrangers dans les meilleures ventes.

Une seconde analyse ⁴ a permis de mettre en lumière, pour 20 pays de l'OCDE et sur une période de 27 années (1979-2005), l'importance relative des traductions dans l'édition de littérature (17 langues étaient concernées). Un des intérêts de cette étude résidait dans la comparaison des hiérarchies entre pays en fonction de divers indicateurs de diversité. Sans entrer dans le détail de résultats, il ressortait notamment que la diversité culturelle (conçue sur

4 Benhamou F., Flores R. et Peltier S., "The Use of Diversity in Cultural Economics: Theoretical and Applied Considerations", *Conference Models of Cultural Dynamics and Diversity*, Paris School of Economics, 11-13 December 2008.

cette seule dimension des œuvres traduites) augmentait en France alors qu'elle tendait à se réduire dans la plupart des autres pays.

Vers une interprétation des principaux résultats obtenus

La politique éditoriale des éditeurs français favorise-t-elle la diversité culturelle ? La loi Lang a-t-elle contribué à la préservation de la diversité culturelle ?

Si on s'en tient à la première dimension de la diversité, la variété, la diversité s'accroît incontestablement⁵. Mais l'approfondissement du concept de diversité conduit à nuancer ce constat, tant au niveau des titres et des genres que de la langue d'origine des livres traduits. Tout d'abord, la baisse observée du tirage moyen se traduit par une plus faible exposition pour de nombreux titres, qui rencontrent des difficultés croissantes pour atteindre leur public.

De plus, l'équilibre entre les ventes par titre est loin d'être atteint. Non qu'il faille en faire une norme en soi, mais l'accentuation de la prédation d'une part du marché par quelques titres n'est guère favorable à la visibilité des ouvrages et à l'exercice souverain de ses choix par le consommateur. La prise en compte de la disparité des titres confirme cette conclusion. Le niveau élevé et croissant du taux de persistance des auteurs montre l'importance des mécanismes d'auto-renforcement de la notoriété qui sont à l'œuvre dans le secteur du livre. Normes dans les thématiques, tailles des ouvrages, tailles des chapitres, présentation (ajout ou non d'une jaquette), etc. créent ou accentuent un sentiment de familiarité chez l'acheteur qui connaît par avance, en quelque sorte, la « qualité » du bien qu'il choisit.

Si un plus grand équilibre par genre est assuré, il masque des évolutions sensibles en termes de disparité. Avec toutes les précautions nécessaires que seule une analyse plus fine des contenus pourrait lever, on observe, tant au niveau de l'offre que de la demande, une croissance de la part des livres de consultation et des livres faciles d'accès, au détriment des œuvres de littérature (y compris les essais) et des livres scolaires ou universitaires.

En revanche, la baisse de la part des ouvrages d'origine étrangère dans l'édition française s'accompagne d'un rééquilibrage entre les diverses origines. L'ouverture en matière de traductions est plus forte que dans nombre de pays, et elle est un signal incontestable d'ouverture, de curiosité, de ce rôle de passeur et de découvreur que la France a tenté de mettre en avant en matière culturelle.

Si ces études ne permettent pas d'imputer les tendances observées à la loi Lang, deux observations méritent d'être faites. Premièrement, divers signaux d'ouverture et de diversité peuvent être soulignés. Il convient de rappeler que la loi aura permis que la diversité offerte le soit en tous points du territoire et au même prix, éliminant les coûts de la recherche du meilleur prix et minimisant les coûts de déplacement indispensables que l'on rencontre dans des pays moins irrigués en matière de vente au détail. De même, la substitution de la concurrence sur la qualité à la concurrence par le prix est un facteur de défense de la diversité. Deuxièmement, la mise en relation des résultats de ces deux études et des conclusions d'autres travaux menés en

⁵ Notons qu'un des pourfendeurs de la loi, P. Messerlin avançait que le prix libre ou conseillé allait de pair avec la montée de la production de nouveautés, tandis que le prix fixe poussait à une forme de malthusianisme éditorial. Les données auront montré que l'argument était pour le moins infondé [Messerlin, P., « Les tribulations de la loi Lang », *Commentaire*, n° 8 (31), pp. 797-805, automne 1985, in Benhamou F., « L'instauration du prix unique du livre (loi dite "Lang") », in Sorel P. et Leblanc F., *Histoire de la librairie française*, Éditions du Cercle de la librairie, 2008, pp. 355-369].

parallèle ⁶ montrent que la diversité est mieux défendue lorsqu'une variété de structures de vente au détail permet d'en organiser l'accès aux consommateurs. Sur ce point, et quelles que soient les limites de l'exercice qui consisterait à se demander ce qui se serait passé dans un autre contexte législatif, on ne peut qu'avancer que la loi aura permis de protéger quelque peu la diversité, au sens du pluralisme de la création et de la défense des livres les plus difficiles.

⁶ Cf. notamment Benhamou F., « La loi confrontée à la concentration de la vente au détail », in *Histoire de la librairie française*, Éditions du Cercle de la librairie, 2008, pp. 370-380.

➤ Syndicat de la librairie française

1/ La loi de 1981 : clé de voûte de la création éditoriale et de l'économie du livre

Les libraires tirent un bilan très positif de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre.

- sans cette loi, le réseau de librairies aurait en large partie disparu. Depuis 1981, il s'est au contraire non seulement maintenu (contrairement aux disquaires par exemple), mais considérablement modernisé. Avec plus de 2 500 à 3 000 librairies aujourd'hui, c'est un réseau très vaste et vivant. On compte chaque année de nombreuses créations de librairies, beaucoup d'agrandissements... ;
- la librairie représente aujourd'hui plus de 40 % des ventes au détail de livres et bien plus dans des secteurs comme les sciences humaines, la création littéraire, la jeunesse...
- si la loi n'avait pas existé, les librairies n'auraient pu faire face au *discount* sur les livres de grande diffusion pratiqué par les chaînes et la grande distribution ;
- or, la librairie, qui a déjà une économie fragile (l'une des plus faibles rentabilités du commerce de détail) a besoin de ces ouvrages à rotation rapide pour financer les stocks d'ouvrages de rotation plus lente (nouveauautés ou fonds) qui nécessitent un temps d'exposition long pour trouver leur public.

La librairie indépendante, relais privilégié de l'édition de création.

- l'objectif de la loi de 1981 n'est pas, en tant que tel, de défendre la librairie. Son objectif premier est de soutenir la création éditoriale grâce au maintien d'un vaste réseau de points de vente ayant à cœur de porter cette création et cette diversité auprès du public ;
- c'est parce que la librairie « de création » est le relais de l'édition « de création » qu'elle est au centre de la loi : elle fait découvrir des auteurs et des œuvres en devenir et elle garde à disposition du public les ouvrages de référence. Cette double mission relaie celle des éditeurs de création qui découvrent et accompagnent le développement de nouvelles œuvres et les font vivre dans la durée à travers leurs catalogues.

Le prix unique du livre, un système de régulation au service de la concurrence, et de l'ensemble des acteurs du livre, de l'auteur au lecteur.

- la loi, qui pouvait apparaître aux yeux de certains comme une entrave à la concurrence s'est avérée être, au contraire, la garantie même de cette concurrence :
 1. il existe une concurrence véritable et rude en amont entre les éditeurs (sur les auteurs, sur les prix des livres, sur l'exploration de nouveaux créneaux...)
 2. il existe une concurrence entre détaillants sur la qualité des services ou sur la qualité et la variété de l'offre...
 3. il existe une grande pluralité de circuits de vente : les libraires, les maisons de la presse, les grandes surfaces spécialisées, la grande distribution, les clubs de livres, internet... Mais aucun circuit n'a écrasé ses concurrents.

4. Cette variété de circuits de vente garantit en amont la variété de l'édition elle-même : il existe en France des centaines d'éditeurs indépendants et chaque type d'ouvrages peut trouver son public grâce aux circuits de vente qui lui sont le mieux adaptés.
- cette variété de l'édition et de la diffusion du livre bénéficie aux auteurs dont les ouvrages ont ainsi plus de chances d'être édités et de rencontrer leur public ;
 - le lecteur / consommateur est également gagnant car :
 1. il bénéficie de la richesse de l'offre ;
 2. son accès au livre est aisé sur la quasi-totalité du territoire ;
 3. il a le choix entre une multiplicité de circuits : librairies, internet, GSS, grande distribution, clubs...
 4. le prix unique a contenu l'évolution des prix (inférieure à l'inflation depuis plusieurs années) ; le livre n'est pas cher (le prix moyen se situe autour de 10 euros et de 6 euros pour le livre de poche qui représente le tiers des exemplaires vendus).

La loi de 1981 constitue un ensemble

- remettre en cause un aspect de la loi, c'est courir le risque de déstabiliser l'ensemble ; il en est ainsi du raccourcissement du délai d'interdiction des soldes de livres ou de la suppression du délai de détention des ouvrages en stock avant d'être soldés : de telles mesures présentées par certains comme un peu « d'air frais » apporté à la loi auraient pour conséquence de brader sur certains sites internet des centaines de milliers d'ouvrages et de remettre brutalement en cause les principaux équilibres du marché ;
- même si certains secteurs correspondent moins que d'autres à « l'édition de création », les sortir de la loi poserait d'abord des problèmes de définition de périmètre (et donc des contournements, des contentieux...), remettrait en cause la péréquation au niveau de l'édition et de la librairie et brouillerait complètement la perception du marché par le public en instaurant un double circuit : l'un faisant l'objet de promotions massives, l'autre ayant un prix fixe.

2/ La librairie : enjeux et propositions

2-1 Comment financer la qualité et la diversité ?

En imposant aux détaillants de respecter le prix de vente au public fixé par l'éditeur, la loi de 1981 ne rend pas possible la majoration de ce prix afin d'accroître la marge commerciale et de répercuter l'ensemble des coûts supportés par ces détaillants. C'est donc à l'intérieur de la marge commerciale déterminée essentiellement par la remise consentie par l'éditeur-diffuseur que le libraire doit trouver les moyens de financer son activité. Conscient de cela, le législateur a créé, à travers l'article 2 de la loi, une sorte de « discrimination positive » à l'égard des points de vente les plus qualitatifs en prévoyant que la remise commerciale devait être calculée davantage en fonction de critères qualitatifs que de critères uniquement liés au « quantitatif », c'est-à-dire

essentiellement au chiffre d'affaires. Ainsi, à partir du moment où le libraire ne pouvait répercuter les surcoûts de son travail qualitatif sur le prix de vente au public, c'est dans sa « rémunération » qu'il devait trouver les moyens de les financer.

Or, force est de constater aujourd'hui que la remise consentie par les éditeurs-diffuseurs aux libraires ne permet pas, dans de très nombreux cas, de financer les surcoûts liés à leur travail qualitatif (par rapport aux autres circuits de vente, du personnel plus qualifié et en nombre plus important, un assortiment plus large et plus diversifié, une présence au cœur des villes) surtout dans un contexte de forte hausse des charges non compensée par l'évolution des remises commerciales.

Ce constat a été validé par l'étude conduite en 2006 et 2007 sous l'égide de la Commission des usages commerciaux qui réunit éditeurs et libraires et du Ministère de la culture. Cette étude montre notamment que le niveau de rentabilité des librairies demeure très faible (1,4 % du chiffre d'affaires pour les plus grandes d'entre elles, 0,6 % pour les plus petites, soit 2000 euros en moyenne !) alors que le poids des charges est très élevé (21 à 24 % du chiffre d'affaires, soit environ les deux tiers de la marge commerciale, sont absorbés par les frais de personnel, de loyer et de transport). À eux seuls, les frais de personnel qui s'élèvent en moyenne à près de 18 % du chiffre d'affaires consomment plus de la moitié de la marge commerciale alors que, dans les autres circuits, cette marge commerciale moyenne est plus élevée et les frais de personnel notablement plus bas (10 à 12 % dans les grandes surfaces spécialisées, 6 à 8 % dans la grande distribution...). N'allons pas croire que le coût élevé de la masse salariale reflète des salaires confortables. C'est tout le contraire : un libraire qualifié gagne aujourd'hui en moyenne 1 600 euros bruts ! Au final, la marge de manœuvre des librairies est sans commune mesure avec celle des autres circuits et il faut tout l'engagement et la conviction des libraires pour continuer au quotidien de faire le choix de la diversité et de la qualité, quitte à en être « pénalisés » économiquement.

- **Échapper au raccourcissement des délais de paiement** : la première condition pour assurer le financement des charges en librairie est de ne pas aggraver leur situation de trésorerie, d'ores et déjà très tendue du fait notamment d'un cycle d'exploitation qui leur est défavorable, en appliquant la réduction des délais de paiement prévue par la Loi de modernisation de l'économie (LME). Les professionnels du livre ont signé un accord dérogatoire et attendent de connaître l'avis du Conseil de la concurrence et la position du Ministère chargé de l'économie à son sujet. Mais cet accord, s'il est indispensable à court terme, ne règle rien quant au fond tant la réduction des délais de paiement est contradictoire avec les principes de l'économie du livre et entraînerait la fermeture de nombreux points de vente et la concentration de l'offre autour des titres à plus forte rotation. C'est l'utilité même du prix unique du livre qui serait alors remise en cause. C'est la raison pour laquelle l'unique solution passe par une exemption du secteur du livre du raccourcissement des délais de paiement telle que proposée par la proposition de loi déposée par Hervé Gaymard, avec le soutien de parlementaires de tous bords politiques.
- **Orienter les dispositifs d'aide publique vers l'allègement des charges en librairie** : si les négociations menées avec les éditeurs-diffuseurs sur une meilleure prise en compte du qualitatif dans la fixation des remises commerciales doivent se poursuivre, les dispositifs d'aide publique, dont le développement doit être souligné, peuvent également contribuer à aider les libraires à investir dans la qualité, la diversité et la relation privilégiée avec le public.

Trois axes peuvent être privilégiés ; ils correspondent aux principaux surcoûts supportés par la librairie pour effectuer de tels investissements :

- *Alléger les charges salariales* : le poids de la masse salariale est bien supérieur en librairie que dans les autres circuits. Et, pourtant, les salaires restent trop faibles et rendent le métier de libraire insuffisamment attractif. Un allègement des charges sociales ciblerait donc directement ce qui représente à la fois l'un des principaux atouts culturels de la librairie, mais aussi l'un de ses principaux handicaps sur le plan économique. Si une mesure générale d'ordre législatif, comme celle qui vient d'être arrêtée à l'issue des États généraux de la presse au profit des diffuseurs de presse, n'était pas envisageable, du moins pourrait-on prévoir, dans le cadre du label LIR, de faire bénéficier les librairies labellisées d'aides correspondant à la prise en charge d'une partie de leur charge salariale, quitte à faire bénéficier le Centre national du livre de moyens accrus pour assumer cette nouvelle mission. En contrepartie, les librairies ainsi aidées s'engageraient à répercuter cette aide sur une revalorisation des rémunérations de leur personnel.
- *Favoriser la présence d'ouvrages de référence* : en rendant disponible dans des centaines de points de vente un assortiment très varié de nouveautés et de titres de fonds, la librairie constitue le circuit de vente qui porte, pour une large part, la diversité de l'offre éditoriale. Mais cette diversité a un coût important lorsque l'on sait par exemple qu'une majorité des titres présents en librairie ne se vendent qu'une fois dans l'année. Certains éditeurs ont développé des programmes permettant aux libraires d'obtenir des conditions commerciales plus intéressantes en contrepartie d'objectifs en matière de vente d'ouvrages de fonds. Ces programmes doivent être développés en s'ouvrant à un plus grand nombre de librairies et en offrant un avantage financier plus significatif. À ce titre, comme l'a préconisé le rapport d'Antoine Gallimard sur la librairie indépendante remis à la Ministre de la culture et de la communication en septembre 2007, le Centre national du livre pourrait abonder financièrement la "surremise" versée par l'éditeur aux libraires en contrepartie de la constitution et du maintien d'un assortiment d'ouvrages de fonds en première édition et en poche. Ces titres de référence seraient sélectionnés en fonction de leur qualité, mais également de leur potentiel commercial.
- *Contenir l'explosion des loyers en rendant obligatoire l'application de l'ILC dans le secteur de la librairie* : la librairie est, au cœur des villes, un acteur de l'urbanisme et du lien social. Dans de nombreux centres de villes françaises, notamment de taille moyenne, elle représente aujourd'hui le premier commerce indépendant. Mais l'évolution des loyers compromet fortement la capacité des librairies à demeurer au cœur des villes. L'indice de la construction a ainsi évolué de près de 10 % en un an ! La loi LME a mis en place un nouvel indice pour les loyers commerciaux, l'ILC. Indexé sur trois indices au lieu du seul indice de la construction, l'ILC permet de modérer l'évolution des loyers (+ 3 % "seulement" en un an). L'application de cet indice relève de la négociation entre le commerçant et son bailleur, ce qui place en situation de force les grandes enseignes mais pas les commerçants indépendants. Dans un secteur comme celui de la librairie, il serait nécessaire de rendre obligatoire l'application de ce nouvel indice qui, dans le cas contraire, ne pourra pas bénéficier à ceux des commerçants qui en ont le plus besoin.

2-2 Mieux réguler les pratiques pour pérenniser la loi de 1981

Si la loi de 1981 a produit des effets incontestablement positifs, son application peut soulever des difficultés ou entraîner des contournements qui, à terme, sont de nature à la fragiliser. Les administrations chargées de la concurrence ne s'estimant pas compétentes pour veiller à la bonne application de la loi de 1981, seules les actions en justice engagées par les syndicats professionnels, et particulièrement par le Syndicat de la librairie française, permettent aujourd'hui de contrer ces pratiques. Or ces contentieux sont longs, coûteux et aléatoires.

C'est la raison pour laquelle le SLF avait soutenu, en 2003, le projet du Ministère de la culture et de la communication de mettre en place un « médiateur du livre » sur le modèle du médiateur du cinéma qui existe depuis 1982. Ce projet avait donné lieu à une proposition de loi du Député Emmanuel Hamelin. Il était prévu que ce médiateur soit chargé d'une mission de conciliation préalable afin de prévenir et de désamorcer des contentieux, qu'il puisse saisir, en cas d'échec des procédures amiables, les autorités compétentes, établir des préconisations à l'attention des pouvoirs publics et des professionnels, notamment sur l'adaptation des textes en vigueur afin de tenir compte de l'évolution des pratiques et, enfin, préciser les modalités d'application de la loi du 10 août 1981.

Le principe d'une médiation du livre a également été défendu par le Sénat dans le rapport de sa Commission des affaires culturelles (*La galaxie Gutenberg face au « big bang » du numérique* - Rapport d'information de M. Jacques Valade fait au nom de la Commission des affaires culturelles, déposé le 26 septembre 2007) et par le rapport *Livre 2010* du Ministère de la culture et de la communication qui préconise l'institution d'une médiation du livre qui n'est pas effective à ce jour. C'est parce que les raisons qui ont présidé à ces propositions successives sont toujours d'actualité que le SLF continue d'appuyer ce projet, qui pourrait être expérimenté durant une durée définie, et propose que la Commission présidée par Hervé Gaymard puisse s'en saisir.

Aujourd'hui, les sujets ne manqueraient pas pour un médiateur du livre :

- la question de *la gratuité des frais de port*, si elle est incontestablement, dans les faits, un contournement de la loi de 1981 et un procédé permettant d'évincer de nouveaux entrants du marché de la vente en ligne, est difficile à qualifier sur un plan juridique, ce qui explique que les contentieux durent depuis plusieurs années et dureront encore. En attendant, le choix fait par certains opérateurs de perdre de l'argent pour conquérir des parts de marché structure irrémédiablement le marché. Il y a fort à parier que l'issue des contentieux, si elle est favorable, soit trop tardive pour revenir sur la concentration des ventes de livres sur internet entre les mains d'un très petit nombre d'opérateurs. L'intervention d'un médiateur du livre aurait pu permettre de trouver un accord interprofessionnel sur des pratiques respectueuses de la concurrence, par exemple la fixation d'un seuil au-delà duquel la gratuité des frais de port eût été permise, comme cela se pratique pour les autres produits culturels ;
- *le marquage des prix* : cette disposition rendue obligatoire par la loi de 1981 est très imparfaitement appliquée. On estime que les éditeurs ne marquent pas les prix sur environ 40 % des ouvrages. Or, l'étiquetage des prix sur les ouvrages entrant en librairie et le retrait des étiquettes sur les livres retournés entraînent des coûts non négligeables en librairie. De

surcroît, les éditeurs comme les libraires constatent que le marquage des prix est une incitation à l'achat. Un médiateur du livre pourrait, en tenant compte des contraintes de chaque profession, favoriser des solutions de compromis, évitant ainsi d'éventuels contentieux entre la librairie et l'édition.

- *le champ d'application de la loi de 1981* est déterminé par une instruction du Ministre chargé de la culture qui est contestée par certains opérateurs situés aux marges de l'économie du livre (partitions musicales...) et invalidée par certains tribunaux. Cet état de fait fragilise l'application de la loi de 1981 et justifierait qu'un médiateur du livre entende les parties afin d'élaborer des propositions qui soient de nature à stabiliser le cadre juridique à l'intérieur duquel évolue le marché du livre.
- *la dilution de la perception du prix unique sur internet* : l'affichage sur un certain nombre de sites internet de prix différents pour un même livre donnent lieu à une dilution de la perception du prix unique et à l'affichage de rabais contraires à la loi. Cette pratique s'appuie sur le mélange, dans l'offre de livres de ces sites, de livres neufs, d'occasion ou de soldes. Un médiateur pourrait définir avec l'ensemble des acteurs du livre des règles permettant une transparence des informations (indication systématique de la nature du livre – neuf, occasion, solde d'éditeur –, absence de mentions de rabais « trompeuses » portant sur des livres d'occasion ou des soldes).
- *les dérives des marchés publics de livres* : la loi du 18 juin 2003 a étendu le principe du prix unique du livre aux ventes aux collectivités visant ainsi à rééquilibrer la concurrence entre libraires et grossistes. Si cette régulation a permis à de nombreuses librairies de reprendre pied sur ce marché, on peut craindre, au vu d'évolutions récentes, que la multiplication des exigences des bibliothèques et de leurs collectivités en terme de services n'excluent de nouveau la plupart des librairies au profit de grossistes. Le médiateur du livre pourrait, en organisant des concertations entre les acteurs, favoriser l'émergence de bonnes pratiques et, le cas échéant, proposer des aménagements des textes en vigueur afin d'assurer l'effectivité des lois de 1981 et de 2003 dans ce secteur.

En matière de livres scolaires, une analyse pourrait également être menée sur l'accroissement de l'éviction des librairies de ces marchés et sur les effets des différents régimes d'achat de livres dans les lycées, selon les modalités retenues par les Régions. Cette analyse permettrait sans doute de relancer la réflexion sur la suppression de la dernière exception au prix unique du livre grâce à une limitation des rabais sur la vente de livres scolaires aux collectivités.

- d'autres types de pratiques peuvent remettre en cause la lettre ou l'esprit de la loi ou fausser la concurrence et justifier l'intervention d'un médiateur : c'est notamment le cas des *ventes avec primes* (la prime est une façon de « jouer sur les prix » sans remettre en cause le prix « facial » du livre) ou des *ventes réservées par exclusivité à certains circuits* (cf. ventes couplées livre-presse ou éditions spéciales réservées à la grande distribution).

2-4 La librairie, acteur de l'économie numérique ?

Les librairies sont d'ores et déjà présentes sur internet et ont mis à profit les outils issus des nouvelles technologies pour améliorer les conditions d'exercice de leur activité : ainsi, selon une enquête menée en 2008 par GFK, 50 % des librairies ont déjà un site web, 18 % font de la vente en ligne, 74 % ont une gestion des ventes informatisée.

Si ces chiffres témoignent de la disposition des librairies à être des acteurs du numérique, les conditions ne sont néanmoins pas réunies aujourd'hui pour qu'elles sortent d'un rôle qui demeure marginal. Ces conditions sont les suivantes :

- *une démarche collective* : l'importance des investissements et les difficultés à être visibles sur la toile rendent nécessaire la création d'un portail collectif de la librairie sur internet, qui comprendra à la fois un site générique représentant la librairie et une multiplicité de sites individuels de libraires qui lui seront raccordés, permettant ainsi de mutualiser les investissements informatiques, logistiques ou commerciaux. Ainsi, quelle que soit leur taille, les librairies pourront offrir à leurs clients, en prolongement de leur activité traditionnelle, un accès à leur librairie via internet. Ce portail commercialisera aussi bien des livres « physiques » que des contenus numériques.
- *la maîtrise de la fixation des prix par les éditeurs et son respect par les détaillants* : le rapport rendu à la Ministre de la culture et de la communication par Bruno Patino souligne le risque d'une « concurrence nouvelle » entre les détenteurs de droits et les détenteurs d'accès et de réseaux. Cette nouvelle forme de concurrence qui est déjà à l'œuvre ne peut manquer de bouleverser la chaîne traditionnelle de valeurs dans le secteur du livre en substituant une logique de « flux » à une logique fondée sur l'œuvre. La défense de la propriété intellectuelle et la maîtrise, par l'éditeur, de la fixation du prix public de vente selon des modalités garantissant le respect de ce prix par les détaillants constituent deux conditions impératives pour le développement de l'économie du livre numérique et, en tout état de cause, pour l'existence d'une diversité de circuits de vente parmi lesquels la librairie pourra tenir sa place. À défaut de pouvoir envisager à l'heure actuelle une extension de la loi de 1981 au livre numérique, les professionnels du livre doivent se concentrer sur les outils juridiques permettant de remplir ces conditions.
- *le règlement de la question des frais de port* : l'accès des libraires à internet est entravé par le coût élevé du transport de livres du fait de l'absence, pour les envois en France, de tarif postal spécifique, contrairement à ce qui se pratique dans plusieurs autres pays européens, et par le fait qu'une poignée d'opérateurs économiquement puissants offrent ces frais de port, leur stratégie constituant à perdre de l'argent durant une période suffisante à l'éviction de ce marché de leurs concurrents. Tout libraire souhaitant vendre des livres sur internet est donc confronté à une alternative selon laquelle soit il facture des frais de port et détourne ainsi sa clientèle vers les sites pratiquant la gratuité, soit il offre les frais de port et ne peut atteindre un équilibre financier, d'autant plus qu'il ne vend que des livres à la différence des grands sites généralistes. Cette question soulève donc des enjeux culturels, économiques et juridiques (entrave à une libre concurrence). Son règlement doit donc être recherché sans

attendre l'issue des contentieux en cours qui n'interviendra pas avant plusieurs années, c'est-à-dire lorsqu'il sera trop tard.

- *La garantie d'un marché ouvert* : le rapport Patino a également souligné à juste titre la nécessité de promouvoir une offre légale attractive en privilégiant l'interopérabilité et en proscrivant les formats « propriétaires » et, d'autre part, l'égal accès de tous aux métadonnées. Les libraires soutiennent cette position qui favorisera l'émergence d'une diversité d'acteurs et leur évitera de devoir développer plusieurs interfaces pour accéder à l'ensemble de l'offre.

➤ Contribution de Savoie Biblio

Une expérience unique et prometteuse

Créé en 2001 par la volonté des deux Conseils généraux de Savoie et de Haute-Savoie réunis au sein de l'Assemblée des Pays de Savoie, Savoie Biblio met en œuvre la politique de développement de la lecture publique sur l'ensemble de ces deux départements.

Savoie Biblio s'organise autour d'une direction unique, de six services transversaux et de cinq services territoriaux.

Cette mutualisation des moyens des deux Bibliothèques départementales de prêts permet aujourd'hui d'offrir aux Établissement public de coopération intercommunale (EPCI) et aux communes de moins de 15 000 habitants l'ensemble des services attendus par des bibliothèques de proximité : le réseau Savoie-Biblio comprend 425 points de lecture, animés par 157 professionnels et 2 600 bénévoles au bénéfice de près de 130 000 lecteurs (soit 19 % de la population) qui ont emprunté près de 3 millions de documents.

Le travail d'accompagnement de ce réseau est réalisé par une équipe de 60 professionnels répartis sur les cinq centres des deux départements. La volonté politique qui a guidé cette expérience peut être résumée en trois axes forts :

- **Aider les communes desservies par Savoie Biblio à améliorer qualitativement les services** offerts par leur bibliothèque. Ce rôle de conseils (dans la construction et l'équipement des lieux de lecture, dans les acquisitions de livres et de documents sonores, dans l'organisation d'événements autour du livre) est rendu possible par la proximité des centres de Savoie Biblio, l'organisation de journées portes ouvertes et les dessertes par navettes mensuelles.

Savoie Biblio définit chaque année un plan de formations accessibles gratuitement à tous les professionnels et bénévoles du Réseau Savoie Biblio, pour accroître le niveau de conseils aux lecteurs. À ce jour, 1 900 bénévoles en ont bénéficié.

- **Élargir les publics** concernés par ces services culturels de proximité que sont les bibliothèques communales : aujourd'hui, 50 % des lecteurs inscrits ont moins de 14 ans, 9 % de 15 à 24 ans, 31 % de 25 à 59 ans et 10 % plus de 60 ans. Il existe donc encore des marges de progrès, sur lesquelles il nous faut travailler, avec une particulière vigilance pour les publics empêchés par la maladie, le handicap ou les difficultés sociales.
- **Enrichir l'offre culturelle** locale en croisant les différentes formes d'art : musique, théâtre, arts plastiques, parmi lesquels l'accès au livre doit prendre toute sa place. Ainsi, les expositions, les lectures théâtralisées, les événements conjoints avec des écoles de musique sont autant d'occasions de plaisirs partagés sans clivage de générations ou d'origines sociales.

Quels bilans tirer de cette expérience au terme de sept ans de fonctionnement ?

- Le Réseau Savoie Biblio s'est structuré : il compte près de 2 millions de documents de tous types. Seuls 46 lieux de lecture sur 425 n'ont pas constitué de fonds propres et les prêts de Savoie Biblio ne représentent plus que 9 % de l'offre de ces lieux à leurs usagers.

Ainsi, pour mesurer l'impact de la lecture publique sur l'achat de livres, aux 380 000 euros mobilisés par l'Assemblée des Pays de Savoie (APS), il faut ajouter les 1,4 millions d'euros investis directement par les communes, et ceci seulement pour les communes de moins de 15 000 habitants. (Les acquisitions des « grosses bibliothèques » et médiathèques ne sont pas comptabilisées puisque n'entrant pas dans le Réseau Savoie Biblio).

- Les manifestations autour du livre sont nombreuses et sont en progression constante : de l'ordre de 40 sur les deux départements et 2 nouvelles par an (même si elles n'ont pas toutes le même niveau de qualité bien sûr).
- Les lieux de lecture ne remplissent pas tous les critères de qualité ou sont encore fragiles. D'où l'adoption d'un Plan de développement de la lecture en 2007 qui permettra aux communes adhérentes de bénéficier des soutiens accrus pour qualifier leur bibliothèque.
- Le secteur de la lecture publique dans les zones rurales reste encore cloisonné et les coordinations avec les autres pratiques culturelles restent exceptionnelles.

Conclusion de Denis PALLIER, Inspecteur général des bibliothèques (août 2007) :

« Qualitativement, il faut souligner que le choix de créer une bibliothèque commune aux deux départements a apporté un changement d'échelle. On a décrit la mise en commun des collections, la politique d'acquisition commune. Le choix d'une bibliothèque commune a fortement modifié les capacités de la tête de réseau. Les structures transversales de Savoie Biblio apportent une offre de services supérieurs à ce qui est habituel. C'est sensible pour la formation comme pour l'animation et la communication ».

Quelles perspectives ?

Les six premières années de Savoie Biblio ont permis :

- « d'asseoir » et de structurer un Réseau de lecture publique de proximité sur deux départements,
- animé par une équipe cohérente, capable à la fois d'accompagner chaque lieu de lecture dans la proximité et d'apporter une expertise en matière de formation, d'animation culturelle et d'acquisitions, grâce à l'organisation « croisée » entre centres opérationnels

et fonctions transversales.

Cette base professionnelle solide va permettre de franchir une nouvelle étape dans le développement qualitatif des lieux de lecture du Réseau Savoie Biblio, dans le renforcement et la diversification du lectorat et dans le mariage des différentes pratiques culturelles : la mutualisation des services permet cette démultiplication de l'offre car l'expertise acquise est redéployée sur l'ensemble du Réseau, une exposition créée « tourne » sur un plus grand nombre de lieux, un « produit culturel » est offert aux volontaires etc. ...

La compétence obligatoire des Départements en matière de développement de la lecture publique, croisée avec les compétences exercées dans les domaines de l'action sociale, de la jeunesse, de l'éducation et de la culture, permet d'entrevoir une nouvelle étape pour que le livre, plus que jamais, soit la « meilleure munition trouvée à cet humain voyage » (Montaigne).

➤ Michel Raison, Député de la Haute-Saône



Michel RAISON
Député de la Haute-Saône
Maire de Luxeuil-les-Bains

Monsieur Hervé GAYMARD
Député de la Savoie
Président du Conseil général de la Savoie
Assemblée nationale
126, rue de l'Université
75355 PARIS 07 SP

MR/MNM

Le 22 décembre 2008

Monsieur le Député, *Cher Hervé,*

Pour faire suite à votre courrier en date du 5 novembre 2008 concernant votre désignation au Conseil du livre par la commission des affaires culturelles, familiales et sociales de l'Assemblée nationale qui vous a confié la mission d'évaluer la loi sur le prix unique du livre, j'ai sollicité les libraires de ma circonscription afin d'obtenir leurs remarques et propositions.

Vous trouverez dont ci-joint, copies des premières réponses que je viens de recevoir sur ce dossier.

Vous en souhaitant bonne réception, je vous prie de croire, Monsieur le Député, en l'assurance de mes salutations distinguées.

Amitié.

Michel RAISON

Permanence Parlementaire de Michel RAISON : 13, rue de la Tour - BP 50056 - 70302 LUXEUIL-LES-BAINS Cedex
Tél. 03 84 40 62 35 - Fax : 03 84 40 35 05
e-mail : michel.raison@michel-raison.net - site internet : www.michelraison.fr

la librairie
Nouvel Espace Culturel
Papeterie - Carterie - Articles de Bureau
1, Rue Vanoise - 70100 GRAY
Tél. 03 84 65 01 16 - Fax 03 84 65 14 81
SIRET N° 484 832 484 00011

Michel RAISON

Député de la Haute Saône

13 Rue de la Tour
BP 50056

70302 LUXEUIL LES BAINS CEDEX

GRAY, le 12 décembre 2008

Monsieur,

Je vous remercie de m'envoyer copie du courrier adressé à Monsieur GAYMARD .

Voici ma position : tant que la loi Lang existera, il y aura des librairies indépendantes avec à l'intérieur des libraires formés, qui aiment la culture, conseiller leurs clients, recevoir des auteurs.

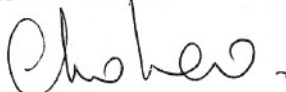
Si par malheur un jour cette loi est abrogée ou modifiée, les librairies fermeront et ne seront remplacées par RIEN .

J'ai personnellement travaillé dans la grande distribution et connais la considération que celle-ci accorde au livre qui reste un produit comme un autre. Le livre est un produit certes, mais il s'adresse au cœur, à la sensibilité et doit rester une exception dans le commerce . Il y a de bonnes lois dans chaque gouvernement, socialiste ou UMP et celle-ci en est une.

Concernant le livre électronique, je doute que les lecteurs aient plaisir à lire un livre comme un journal. Tant que nous, libraires existerons, nous saurons rester des passeurs de mots mais il faut que nous puissions garder nos marges, déjà bien faibles.

Bien cordialement

CAROLINE CHALUMEAU.



LIBRAIRIE AMBROISE
12, rue Victor Genoux
70300 LUXEUIL-LES-BAINS
Tél : 03 84 40 11 71
Fax : 03 84 40 09 98
RCS LURE A 330 218 892
FR 53 330 218 892
www.librairie.ambroise@wanadoo.fr

Luxeuil le 4 Décembre 2008

À l'attention de Michel Raison

Monsieur,

Faisant suite à votre courrier du 20 Novembre 2008, concernant la modification de la loi sur le prix unique du livre je me permets de vous faire quelques commentaires. Il est certain que cette loi a sinon arrêté du moins ralenti le déclin des librairies . La librairie est un métier bien particulier caractérisé par des marges faibles(25 à 30% voire moins pour les librairies indépendantes) diminuées par des frais de port important (il n'existe pas de franco dans ce métier) et la nécessité de disposer d'un stock important, ce qui en fait un métier à faible rentabilité qui peut être compensée par un fort volume . Hélas depuis un certain temps la disparition du marché du livre scolaire, la concurrence effrénée des grandes surfaces, la vente par internet , la désaffectation de la lecture chez les plus jeunes etc ont diminué les volumes de ventes ce qui rend la viabilité des petites librairies de province des plus aléatoire.

L'abrogation de cette loi aurait pour conséquence une concurrence encore plus vive des grandes surfaces ce qui entraînerait la disparition encore plus rapide d'un bon nombre de librairies. Est ce que le consommateur en profiterait ? Dans un premier temps probablement un peu au niveau prix mais à terme évidemment l'édition serait obligée de s'orienter vers des livres plus « Rentables » ce qui est loin d'être idéal sur le plan culturel . La disparition du service et du conseil ne peut aller dans le sens du maintien de cette activité . Le livre ne pouvant être un produit marchand à glisser entre le paquet de lessive et la baguette .

En ce qui concerne l'arrivée du numérique je suis très circonspect. Le livre électronique n'a jamais vraiment convaincu, tout d'abord pour une question de confort les livres sont achetés actuellement plutôt par une clientèle relativement âgée qui aime le confort du livre papier ensuite parce que les jeunes générations plus sensibles à l'attrait du numérique sont peu portées sur la lecture qui nécessite de savoir lire (c'est à dire une bonne compréhension des textes) et surtout demande un effort intellectuel et d'imagination auquel ils sont peu préparés .

Par contre je pense que le livre numérique a sa place dans le domaine des professionnels .. En espérant que ces quelques commentaires vous seront d'une quelconque utilité je reste à votre disposition pour tout renseignement , veuillez agréer Monsieur Raison l'assurance de mes sentiments les meilleurs.



➤ Colette Mélot, Sénatrice de Seine-et-Marne

Monsieur Hervé GAYMARD
Député de Savoie
Président de la Commission du Livre
Assemblée Nationale
126 rue de l'Université
75355 PARIS CEDEX 07 SP

Melun, le 19 Janvier 2009.

Monsieur le Président,

Siégeant au sein de la Commission du Livre que vous présidez, je tenais à vous faire part de ma réflexion sur l'évolution des dispositions législatives et réglementaires relatives aux modalités d'acquisition des livres et documents par les bibliothèques publiques.

Depuis moins de 10 ans, ces évolutions ont conduit au formalisme de l'achat sur factures pratiqué de tout temps jusqu'à la passation de marchés formalisés à laquelle, bon gré, mal gré, les bibliothécaires ont dû se plier plus ou moins promptement. Ces nouvelles pratiques ne semblent pas avoir entraîné les effets espérés par le législateur, et l'on constate un certain nombre d'effets pervers dont un surcroît de travail conséquent.

Depuis la loi « Lang » de 1981 et jusqu'à la mise en application de la loi n°2003-517 relative au droit de prêt en bibliothèque la modifiant, le prix unique du livre (avec une possibilité de rabais maximum de 5%) ne s'appliquait pas aux achats des bibliothèques publiques qui pouvaient bénéficier de rabais pouvant aller jusqu'à 25 % du prix du livre et favorisait les grosses structures au détriment des petites bibliothèques de proximité.

La loi n°2003-517 a modifié cet état de choses et a plafonné les rabais sur le prix public des livres non scolaires à 12 % du 1er août 2003 au 31 juillet 2004, puis à 9 % à compter du 1er août 2004.

Parallèlement les vendeurs s'acquittent d'une redevance de 6% du prix public de vente auprès d'un organisme chargé du recouvrement (SOFIA), redevance destinée à financer le régime de retraite complémentaire des auteurs. Les bibliothèques sont obligées de déclarer à ce même organisme chaque facture d'achat de livres payée à chaque fournisseur – qu'il a fallu faire identifier par un numéro - d'où un accroissement de leurs tâches.

.../...

Ces dispositions devaient, pensait-on, arrêter la course aux rabais, rééquilibrer le marché et permettre aux librairies de proximité de faire valoir la qualité de leurs services, le « moins disant » ne pouvant plus être le critère de choix, tous les fournisseurs étant à égalité sur ce point.

Parallèlement à cette évolution, depuis 2004, les réformes successives du Code des Marchés Publics en vue de sa mise en conformité avec les directives européennes, finalisées par le décret 2006-975 du 1^{er} août 2006, ont contraint les bibliothèques à passer des marchés d'acquisition formalisés. Il leur était recommandé d'allotir leurs marchés pour répartir leurs achats afin de permettre aux petites librairies d'être candidates, de définir des critères de jugement des offres permettant d'apprécier les services rendus avec la restriction que toute prestation supplémentaire à titre gratuit peut être considérée comme un rabais en nature et contrevenir à la loi « Lang » modifiée.

La double évolution du cadre juridique peut paraître antinomique :

- ✚ d'une part, on restreint la liberté de prix et par le fait même on supprime la concurrence sur ce point,
- ✚ d'autre part, on renforce les procédures juridiques qui ont pour but de faire jouer la concurrence. Si, en théorie, la concurrence doit s'exercer sur d'autres critères que le prix -le « mieux disant » et non « le moins disant », comme pour tous les marchés publics - on s'aperçoit qu'en pratique, ce n'est pas si simple ; en effet, mis à part les délais de livraison, comment comparer des services relatifs à la fourniture de livre au travers d'un dossier plus ou moins explicite, avec le risque exposé plus haut de contrevenir à la loi Lang pour des prestations gratuites ? Autre risque de contrevenir à la réglementation des marchés publics : le choix du titulaire ne peut en aucun cas porter sur une candidature locale pour ce motif et est passible de condamnation pour délit de favoritisme.

Telle que l'imaginait probablement le législateur, cette évolution devait permettre au commerce de proximité de tirer son épingle du jeu en valorisant ses services. Dans l'application pratique, il semble bien que cela ne soit pas le cas, les grossistes et grandes librairies sont en train de conquérir l'ensemble du marché des collectivités locales.

Dès lors que le montant annuel des achats par nature ou par catégories de fournitures (les livres de bibliothèque ne pouvant être scindés en plusieurs catégories) est supérieur à 4000€ *, les collectivités locales ont obligation de :

- ✚ mettre les fournisseurs en concurrence par mesures de publicité,
- ✚ élaborer des cahiers des charges détaillés,

- ✚ établir des critères de jugement des offres permettant une concurrence équilibrée entre les entreprises grossistes spécialisées et les libraires de proximité ou autres qui ne peuvent évidemment pas s'appuyer sur une infrastructure aussi conséquente,
- ✚ passer un temps important au montage du dossier de consultation, à l'analyse des offres, à l'établissement du rapport d'analyse, au suivi de la procédure (chaque lot donnant lieu à l'établissement d'un marché distinct, l'allotissement qui permet de répartir entre plusieurs titulaires l'ensemble des achats, augmente d'autant le nombre de rapports, de dossiers etc).

***modification récente : ce seuil est passé à 20 000€HT depuis le décret n°2008-1355 du 19 décembre 2008 relatif à la mise en œuvre du plan de relance économique dans les marchés publics**

Pour faire acte de candidature les candidats doivent :

- ✚ remplir des formulaires,
- ✚ fournir un certain nombre de pièces justificatives, alors que, pour les locaux, ils sont parfaitement connus des élus et des bibliothécaires.

Or certains « petits libraires » mal équipés en système de gestion informatisée et manquant de personnel ou rebutés par la « paperasserie » renoncent à être candidats et que d'autres remplissent mal leur dossier, ne savent pas « se vendre » et sont, de ce fait, pénalisés.

Dans les critères de jugement des offres, le critère de prix doit être conservé c'est une obligation pour tous les marchés publics (renseignement fourni par la cellule juridique sur les marchés publics du Ministère des finances) - ainsi qu'un bordereau de prix alors que tous les libraires et grossistes appliquent uniformément un rabais de 9%.

Depuis des années, les juristes spécialisés dans les procédures de marchés publics, les élus des collectivités locales et les acheteurs publics ont pu constater que l'égalité d'accès des candidats à la commande publique réduit la liberté des communes, que l'application du principe constitutionnel d'égalité est privilégiée au détriment du principe de liberté.

Les services culturels y sont d'autant plus sensibles qu'ils n'étaient pas habitués à ces procédures et que la matière des fournitures et de services culturels mériterait un traitement différent car ils ont essentiellement de nature intellectuelle, d'autant plus que le secteur de l'édition est fragilisé, et cela malgré la loi Lang modifiée.

Trop de complexité est imposée aujourd'hui aux libraires et de rigidité aux bibliothécaires, alors que l'acte d'achat d'un livre est simple, que le personnel des bibliothèques est formé et compétent pour opérer les choix d'acquisition au regard des propositions multiples qui pourraient leur être faites sans la passation de procédures de marchés publics.

Afin d'éviter la concentration et l'appauvrissement des acteurs, le dialogue inter-professionnel semble être une nécessité, parallèlement, il est indispensable de valoriser la relation libraire-bibliothécaire, tout en se préservant bien évidemment du critère du localisme.

Rester dans le cadre de la légalité nécessite de faire encadrer ces mesures par les ministères compétents : celui de la Culture pour ce qui relève de la loi Lang et celui de l'Economie et des Finances pour ce qui a trait aux marchés publics ; le livre n'étant pas une marchandise comme une autre, il est important de le maintenir au cœur de la vie culturelle et intellectuelle de la cité.

Espérant que ces réflexions puissent alimenter votre rapport au sujet du Livre,

Je reste à votre disposition et vous prie de croire, Monsieur le Président, à l'assurance de mes salutations les plus cordiales.



Colette MÉLOT



Monsieur Hervé Gaymard,
Député de la Savoie
Commission sur le livre

Monsieur Geoffroy Pelletier
Chef du département de l'économie
du livre

182, rue Saint-Honoré
75001 Paris

Paris, le 6 mars 2009

Objet : Contribution au rapport de la Commission sur le livre

Cher Monsieur le Député,
Cher Monsieur,

Nous faisons suite au rapport provisoire de la Commission sur le Livre que vous présidez (la « Commission ») chargée de réfléchir au bilan et aux perspectives de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre (la « Loi »).

A titre préliminaire, le groupe d'e-commerce Amazon est présent dans huit pays dont la France où le prix du livre est réglementé, mais également dans plusieurs pays où le prix est libre (Royaume-Uni et Etats-Unis). Notre groupe se positionne aujourd'hui comme un groupe international que nous voulons le plus « orienté vers la satisfaction des clients », grâce à une politique constante privilégiant vers la qualité de services, l'exhaustivité de l'offre¹, et le meilleur prix dans les limites de la loi.

De façon générale, nous tenons à souligner que la Loi a été adoptée à une époque où ni Internet, ni le livre électronique n'existaient. Il n'était alors pas concevable de télécharger une œuvre, de la commander sur Internet ou à partir de son téléphone portable, ni matériellement possible de proposer aux consommateurs une large sélection de livres à travers toute la France.

Bien entendu, les choses ont évolué depuis 1981.

¹ Amazon et ses vendeurs tiers proposent des millions de produits neufs, reconditionnés ou d'occasion dans des catégories telles que : Livres, DVDs, Musique & Jeux, Téléchargements Numériques, Produits Electroniques et Informatiques, Maison & Jardin, Jouets pour enfants & Bébé, Epicerie, Appareils et Chaussures & Bijoux, Santé et Beauté, Sports & Loisirs de plein air, et Outils, Automobiles & Industriels.

Amazon n'a pas pour volonté de soutenir une abrogation de cette loi, mais d'en promouvoir l'actualisation en tenant compte des opportunités offertes par l'économie numérique, tout en respectant ses objectifs : favoriser la création, la diversité et la diffusion littéraires, de même que l'égal accès des consommateurs à la culture.

Dans ce contexte, au regard de notre expérience internationale et suite aux auditions organisées par la Commission, nous souhaitons préciser, voire ajouter, certains arguments qui nous semblent utiles à la discussion.

Concernant le raccourcissement des délais des soldes déterminés par l'article 5 de la Loi.

Face au constat d'un nombre considérable d'ouvrages retournés majoritairement pilonnés (de 80 à 100 millions d'ouvrages pilonnés chaque année, soit 21% de la production totale française alors que ce taux n'est que de 15,7% en Angleterre²), un amendement à la loi de modernisation de l'économie a été déposé le 26 mai 2008 suggérant la réduction à un an (au lieu de deux ans) du délai permettant aux détaillants de commercialiser des livres avec une réduction supérieure à 5% au prix fixé par l'éditeur (pratique appelée « Soldes détaillants »).

Or, lors de l'audition des éditeurs par cette Commission, ces derniers ont indiqué que la grande majorité des soixante mille livres qui paraissent chaque année ne restent dans les rayons que l'espace de quelques mois seulement. Dans les conditions actuelles, les libraires sont donc contraints de retourner ces livres à l'éditeur pour limiter leurs coûts.

Dans cette situation, nous considérons que bien loin de porter préjudice à la diffusion de la culture, cette mesure permettrait d'augmenter la rotation des fonds de catalogue, de réduire les retours et d'augmenter les ventes et la diffusion de la culture, par le biais d'une animation commerciale plus fréquente dans l'intérêt de tous. Et particulièrement dans l'intérêt du lecteur qui pourrait ainsi accéder à de vastes fonds de catalogue à des prix préférentiels sans pour autant porter préjudice au format de poche. En effet, et selon nous, le second souffle ainsi donné aux éditions originales, même à un prix inférieur, ne saurait réduire les revenus des auteurs puisqu'ils percevraient des droits sur le prix des éditions originales discountées, toujours plus coûteuses que le livre de poche.

Comme nous avons pu le constater sur d'autres produits culturels, l'activité promotionnelle sur les fonds permet d'allonger le cycle de vie économique des produits sans pour autant provoquer une guerre des prix déstabilisante ou une réduction de la diversité éditoriale, mais au contraire de générer une concurrence vertueuse pour le bénéfice des consommateurs, toujours soucieux d'acheter des œuvres diversifiées, de qualité et au meilleur prix.

Par ailleurs, cette réduction du délai des soldes détaillants à 1 an au lieu des 2 actuellement, permettant de baisser les taux de retour aurait un effet bénéfique sur la production littéraire. Les éditeurs encourant un risque moindre en cas de succès commercial mitigé de leurs ouvrages.

² Chiffres issus d'une étude réalisée entre 2001 et 2007 par le panéliste *Nielsen Bookscan*.

Concernant la proposition de modifier la Loi afin d'interdire la gratuité des frais de port.

La livraison gratuite des livres vendus sur le territoire national est non seulement licite, comme l'a jugé la Cour de Cassation le 6 mai 2008, mettant un terme à la confusion résultant de premières décisions de justice contradictoires, mais également conforme à l'esprit de la Loi, comme l'avait de longue date indiqué le Ministère de la Culture³. Par conséquent, tous les libraires peuvent procéder à la livraison gratuite de livres respectant ainsi l'esprit de la Loi, lequel vise aussi à garantir un égal accès des consommateurs à la culture, qu'ils choisissent de faire leurs achats dans un point de vente physique ou sur le site d'un libraire en ligne, sans que les premiers ne soient désavantagés par rapport aux seconds.

Cette pratique ne permet pas d'aboutir, comme cela a été souvent soulevé, à une situation de monopole sur Internet au motif que la livraison gratuite donnerait aux librairies en ligne un avantage déloyal vis-à-vis des magasins physiques. Au contraire, cette pratique place tous les acteurs de la librairie sur un pied d'égalité puisque les librairies classiques, bien souvent, offrent à leurs clients des services tels que le parking gratuit ou le dépôt gratuit à domicile. La gratuité du port aux clients est ainsi une mesure qui respecte l'esprit de la Loi, à savoir fournir à tous les citoyens une égalité face au prix du livre et à « ne pas favoriser un type de distribution aux dépens des autres »⁴. Nous sommes par ailleurs convaincus que le marché du livre et des biens culturels est suffisamment vaste pour accueillir de nombreux acteurs, à même d'offrir une palette de services différents pour satisfaire les besoins de tous les lecteurs.

Amazon est également un moteur du « pluralisme de la création littéraire » à plusieurs titres. Nous proposons la remise maximale autorisée par la loi sur la plus grande offre de livres français disponibles et nous sommes accessibles pour tous et partout, pour ceux qui sont dans l'incapacité de se déplacer ou pour ceux qui habitent des zones rurales sans librairies de proximité. N'ayant pas de contrainte de place, nous proposons des livres introuvables ailleurs et nous continuons à vendre des titres bien après qu'ils ont quitté les feux de l'actualité et les rayons des librairies classiques. De plus, des centaines de milliers de commentaires clients sont disponibles sur nos sites. Nos clients apprécient la possibilité qui leur est offerte de lire, évaluer, recommander (ou non) des livres aux autres lecteurs qui, à leur tour, s'appuient sur ces commentaires pour prendre leur décision d'achat.

Enfin, si tant est que ce soit nécessaire, il convient de souligner que la remise en cause de cette pratique licite par une modification législative serait, selon notre analyse, susceptible de créer une discrimination à l'encontre des librairies en ligne françaises, et de constituer une entrave contraire aux principes européens de concurrence et de libre circulation des marchandises dans l'Union européenne.

³ Le guide édité par le Ministère de la Culture pour les besoins de l'application de la Loi, et diffusé par le Syndicat de la librairie Française à destination de ses membres et du public, a souligné que « La ristourne indirecte que constitue l'envoi franco de port et/ou d'emballage ne peut pas être assimilée à une remise au sens de la loi. Elle consiste en une compression volontaire de leur marge par les détaillant et est autorisée ».

⁴ JO Ass. Nat. 30 juillet 1981, p. 556

Concernant la comparaison avec la production éditoriale des pays de prix dérégulés pour le livre

Comme nous l'avons rappelé lors de l'audition du 26 novembre de Xavier Garambois et Martin Goerner par la Commission, notre expérience à l'international nous permet de soutenir que le marché de l'édition et du livre au Royaume-Uni continue de se développer. En effet, selon le panéliste *Nielsen Bookscan*, on a observé une baisse moyenne du prix moyen des livres de 7% entre 2001 et 2007 au Royaume-Uni. Contrairement aux idées reçues, la « best-sellarisation » ne semble pas avoir provoqué une augmentation des prix puisque, toujours selon ce panéliste, le prix des livres scientifiques et médicaux a connu une baisse moyenne de 43%, et celui des livres académiques et professionnels de 15% alors même que le marché de la vente de livres a augmenté, en valeur, de 5% par an sur cette période. Par ailleurs, le nombre des éditeurs a augmenté de 40% et la production éditoriale est passée de 94.000 titres en 1994 à 115.000 en 2007. Quant à la distribution, il semble que les ventes de la librairie traditionnelle ont augmenté de 10% entre 2003 et 2006⁵ alors que les grandes chaînes se sont concentrées.

Nous nous tenons bien entendu à votre disposition pour étayer et développer ces éléments si vous le jugez nécessaire postérieurement à la remise de votre rapport à Madame le Ministre Christine Albanel.

Nous vous prions de recevoir, Cher Monsieur le Député, Cher Monsieur, l'expression de nos respectueuses salutations.

Xavier Garambois

Pj : Note de Me Brault

⁵ Rapport du *Bookmarketing Limited* cité par un article de *Publishing news*, la revue spécialisée du monde de l'édition en Angleterre



Nicolas BRAULT
Florence WATRIN
ANCIEN SECRÉTAIRE DE LA CONFÉRENCE

Claude PREVOT
Benjamin DOMANGE *
ANCIEN SECRÉTAIRE DE LA CONFÉRENCE
Florent DESARNAUTS
Clément GAMBIN *

Avocats au Barreau de Paris
*Avocats au Barreau de Versailles **

TEL : 01 30 09 41 00
FAX : 01 30 09 41 01
e-mail : contact@wb-avocats.com

AMAZON.FR
Madame Sabine ZYLBERBOGEN
251 boulevard Pereire
75017 PARIS

Le 6 mars 2009

Nos Réf. : 20080303 - AMAZON006 - NBR/NBR/

Contribution relative à la livraison gratuite des livres

Chère Madame,

Vous m'avez interrogé sur les activités de la société Amazon.EU SARL, qui exerce notamment son activité sur le territoire français, fait partie du groupe de travail, placé sous la présidence de Monsieur le député Hervé GAYMARD, mis en place par le Conseil du livre chargé de réfléchir au bilan et aux perspectives de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre (ci-après « la Loi »).

Vous m'avez exposé que la société Amazon.EU SARL tenait à apporter une contribution relative à la possibilité pour les librairies traditionnelles et les librairies en ligne de livrer gratuitement des livres aux consommateurs, dans le respect de la Loi.

A cette fin, il convient de rappeler que la livraison gratuite des livres vendus sur le territoire national est non seulement licite, comme l'a jugé la Cour de Cassation le 6 mai 2008, mettant un terme à la confusion résultant de premières décisions de justice contradictoires, mais également conforme à l'esprit de la Loi, comme l'avait de longue date indiqué le Ministère de la Culture.

Et la remise en cause de cette pratique licite par une éventuelle modification de la Loi serait de nature à créer une discrimination à l'encontre des librairies en ligne françaises.

9, rue de Sontay – 75116 Paris / 12, avenue Rembrandt – 78110 Le Vésinet
Palais J 46 – Association d'avocats
MEMBRES D'UNE ASSOCIATION AGREEE - LE REGLEMENT PAR CHEQUE EST ACCEPTE

I - La licéité de la livraison gratuite des livres vendus sur le territoire national

1. Rappel des dispositions légales applicables

L'article 1, alinéa 4, de la Loi, institue la règle dite du « *prix unique* » des livres vendus par le détaillants sur le territoire national :

"Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95 % et 100 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur".

L'article 6 de la Loi limite quant à lui la pratique des ventes à prime de livres en librairie à la condition que la prime soit proposée de la même manière par l'éditeur ou l'importateur à tous les détaillants :

"Les ventes à prime ne sont autorisées, sous réserve des dispositions des articles L. 121-35 et R. 121-8 et suivants du Code de la Consommation, que si elles sont proposées, par l'éditeur ou l'importateur, simultanément et dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants ou si elles portent sur des livres faisant l'objet d'une édition exclusivement réservée à la vente par courtage, par abonnement ou par correspondance".

Il se déduit par ailleurs de l'article L. 121-35 du Code de la consommation, auquel renvoie l'article précédent de la Loi, que les ventes à primes de livres envisagées par la Loi sont licites si elles portent sur d'autres livres, c'est-à-dire des produits identiques :

"Est interdite toute vente ou offre de vente de produits ou de biens ou toute prestation ou offre de prestation de services faites aux consommateurs et donnant droit, à titre gratuit, immédiatement ou à terme, à une prime consistant en produits, biens ou services sauf s'ils sont identiques à ceux qui font l'objet de la vente ou de la prestation".

Enfin, les articles R. 121-8 à R. 121-10 du Code de la consommation auxquels renvoie également la Loi énumèrent certaines pratiques commerciales qui ne constituent pas des primes prohibées, et notamment :

1. au sens de l'article R. 121-9 du Code de la Consommation :

"1° Le conditionnement habituel du produit, les biens, produits ou prestations de services qui sont indispensables à l'utilisation normale du produit, du bien ou du service faisant l'objet de la vente ;

2° Les prestations de service après-vente et les facilités de stationnement offertes par les commerçants à leurs clients ; [...]"

2. et, en application de l'article R. 121-8 du Code de la Consommation, les primes dont :

"la valeur maximale [...] est [limitée à] 7 % du prix [...] si celui-ci est inférieur ou égal à 80 euros ; 5 euros plus 1 % du prix [...] si celui-ci est supérieur à 80 euros".

2. La reconnaissance de la licéité de la livraison gratuite des livres par le Ministère de la Culture, et sa mise en œuvre par des libraires sur des sites de vente en ligne

Il sera tout d'abord observé qu'aucun des textes précités n'interdit par lui-même la livraison gratuite des livres vendus sur le territoire national. En d'autres termes, la Loi n'a pas jugé utile de prohiber la livraison gratuite des livres.

En outre, un guide édité par le Ministère de la Culture pour les besoins de l'application de la Loi, et diffusé par le Syndicat de la Librairie Française à destination de ses membres et du public, a souligné que « *La ristourne indirecte que constitue l'envoi franco de port et/ou d'emballage ne peut pas être assimilée à une remise au sens de la loi. Elle consiste en une compression volontaire de leur marge par les détaillants et est autorisée.* »

En l'absence de prohibition légale, et compte tenu de cette double reconnaissance de la licéité de la pratique de l'envoi postal des livres aux frais du vendeur, un certain nombre de librairies en ligne françaises, constituant pour certaines le prolongement de librairies traditionnelles, (dont certains libraires indépendants, membres du directoire ou du conseil d'administration de la librairie française), ont proposé aux internautes de bénéficier de la livraison gratuite des livres achetés en ligne, soit à compter du premier euro, soit à compter d'un certain seuil (variant de 15 à 45 €).

3. La construction intellectuelle des adversaires de la livraison gratuite des livres, et les décisions de justice divergentes rendues de janvier 2005 à décembre 2007

Les adversaires de la livraison gratuite des livres ont construit un raisonnement intellectuel pour prétendre que cette pratique commerciale serait contraire à la Loi, aux motifs que :

1. La livraison gratuite des livres vendus s'analyserait en une prime ;
2. Cette prime ne serait pas proposée de la même manière par l'éditeur ou l'importateur à tous les détaillants, au sens de l'article 6 de la Loi ;
3. Elle ne porterait pas sur d'autres livres, c'est-à-dire des produits identiques, au sens de l'article L. 121-35 du Code de la consommation ;
4. Elle ne relèverait pas des exceptions énumérées par les articles R. 121-8 à R. 121-10 du Code de la consommation.

Deux procédures ont été engagées par le Syndicat de la Librairie Française sur la base de ce raisonnement contre les librairies françaises en ligne Alapage et Amazon, et les juges du fond ont dans un premier temps retenu pour partie la construction intellectuelle proposée par le syndicat demandeur :

Le 23 mai 2007, la Cour d'Appel de Paris, confirmant un jugement du 25 janvier 2005 du tribunal de grande instance de Créteil, a retenu à l'encontre de Alapage que « *le seul fait pour le vendeur, dans un but de promotion et d'incitation à l'achat, d'annoncer au client auquel le lie un contrat à titre onéreux, qu'il assume lui-même le paiement de la livraison et d'en faire un service gratuit, caractérise la prime au sens des articles 6 de la loi du 10 août 1981 et L 121-35 du code de la consommation* » et « *la société Wanadoo E.Merchant ne peut davantage soutenir, pour bénéficier des dérogations de l'article R 121-9 précité, que le transport constituerait un service indispensable à l'utilisation normale du produit, et donc, exclusif de toute qualification de prime* ». (CA Paris, 5^{ème} ch. A, 23 mai 2007)

S'alignant sur cette première décision, le tribunal de grande instance de Versailles a ensuite déclaré à l'encontre du site amazon.fr, sans véritable motivation, que « *La livraison franco de port, qui génère une vente à perte pour les ouvrages à prix modeste et une concurrence déloyale, constitue donc une prime prohibée qu'il s'impose d'interdire (..)* ». (TGI Versailles, 3ème ch., 11 décembre 2007).

Mais l'exécution provisoire attachée à cette décision a été arrêtée par une ordonnance du 7 mars 2008 du premier président de la Cour d'appel de Versailles.

Enfin, la société FRANCE TELECOM E-COMMERCE, exploitant le site www.alapage.com, a dans l'intervalle entrepris de procéder à la vente en ligne de livres « *franco de port* », pratique qui n'a pas été jugée illicite par le Président du tribunal de commerce de Créteil, lequel a refusé d'y mettre un terme (Ord. réf. TGI Créteil, 21 août 2007).

Ajoutant à la confusion, le délégué général du SLF a déclaré publiquement que ce dernier n'entendait pas nécessairement faire cesser la pratique consistant, pour certains opérateurs, à facturer les livres achetés en ligne, « *frais de ports inclus* » (20 minutes, 12 décembre 2007).

Il était donc urgent que la Cour de Cassation vienne clarifier cette situation, ce qu'elle a fait en jugeant que la livraison gratuite de livres ne constitue pas une prime prohibée.

4. La confirmation par la Cour de Cassation, le 6 mai 2008, de la licéité de la livraison gratuite de livres

Par un arrêt de principe du 6 mai 2008, rendu au visa des articles L. 121-35 du code de la consommation et 6 de la Loi, la Cour de Cassation a dit pour droit :

« que la prise en charge par le vendeur du coût afférent à l'exécution de son obligation de délivrance du produit vendu ne constitue pas une prime au sens des dispositions du code de la consommation. »

En conséquence, la Cour de Cassation a cassé sur ce point l'arrêt rendu le 23 mai 2007 par la Cour d'appel de Paris à l'encontre d'Alapage, et la Cour de Paris, autrement composée, devrait logiquement faire prévaloir cette décision de principe, si elle est amenée à statuer à nouveau sur la question :

- A l'égard d'Alapage, sur renvoi après cassation ;
- Et à l'égard du site amazon.fr, puisque ce deuxième litige a depuis été renvoyé par la Cour d'appel de Versailles à la Cour d'appel de Paris, par une ordonnance du 16 octobre 2008.

Force est de constater que l'arrêt de la Cour de Cassation est non seulement l'application de la Loi, mais qu'il est de surcroît respectueux de son esprit.

En effet, trois conditions doivent se trouver réunies pour qu'une vente avec prime soit caractérisée. Il doit s'agir d'une opération destinée à des consommateurs, donnant droit à un avantage en nature différent de l'objet de la transaction principale, cet avantage étant offert gratuitement.

Ainsi, selon la définition rappelée par la jurisprudence, la prime suppose un avantage qui consiste en un bien, service ou produit accessoire offert à l'acheteur, ayant en lui-même une valeur marchande, et que le consommateur pourrait souhaiter acquérir indépendamment du produit qu'il achète.

La gratuité des frais de port pratiquée par certains libraires traditionnels ou librairies en ligne ne constitue donc, ni dans son esprit, ni dans sa technique, une opération promotionnelle de vente avec prime.

Du point de vue de son esprit, la livraison gratuite des livres ne constitue pas une opération promotionnelle au sens usuel du terme, mais correspond au contraire à une pratique contractuelle courante dans le domaine de la vente à distance, dans lequel s'inscrit le commerce en ligne. De fait, comme dans toute vente par correspondance, la vente sur Internet requiert par essence de faire parvenir au consommateur l'objet de son acquisition. Et la livraison gratuite du produit vendu à distance constitue donc une simple modalité de la vente à distance, conséquence de l'obligation légale de délivrance du vendeur.

D'un point de vue technique, la Cour de Cassation retient en effet que dans les ventes de livres à distance, la livraison gratuite de l'ouvrage au domicile du client ne constitue que la simple exécution de l'obligation de délivrance du vendeur, (prévue à l'article 1604 du Code Civil).

De fait, ce n'est que s'il en a été autrement convenu que l'article 1609 du Code Civil prévoit que "*la délivrance doit se faire au lieu où était au temps de la vente, la chose qui en a fait l'objet*". La règle posée à l'article 1609 du Code Civil n'est donc que supplétive de volonté, les parties pouvant convenir expressément du lieu de délivrance adapté à leurs prestations, par exemple le domicile de l'acheteur, ce qui constitue naturellement la règle pour toutes les ventes à distance entre professionnels et consommateurs.

Dans une telle situation, l'obligation de délivrance ne sera satisfaite que lorsque la chose aura été livrée par le vendeur au domicile de l'acquéreur, conformément aux termes du contrat.

Or, l'article 1608 du Code Civil pose pour principe que "*les frais de la délivrance sont à la charge du vendeur*".

La livraison franco de port ou livraison gratuite des livres vendus en ligne ne constituant que l'exécution de l'obligation de délivrance particulière du vendeur, elle ne pouvait dès lors être analysée comme une prime, le prétendu service en cause faisant en réalité partie intégrante des obligations contractuelles du vendeur.

Face à l'absence de prohibition légale de la livraison gratuite des livres, les adversaires de cette pratique commerciale l'ont qualifiée abusivement de vente avec prime, pour pouvoir en demander l'interdiction.

La Cour de Cassation a mis fin à cette construction artificielle, rejoignant ainsi l'analyse émise de longue date par le Ministère de la Culture, dans le guide d'application de la Loi par ailleurs diffusé par le Syndicat de la Librairie française.

5. La conformité de la solution avec l'esprit de la Loi

Il n'est pas indifférent de souligner que la licéité de la livraison gratuite des livres a été reconnue conforme à l'esprit de la Loi, par le Ministère de la Culture comme par le Ministère Public devant la Cour de Cassation.

D'une part, ainsi qu'il l'a été rappelé, l'entrée en vigueur de la Loi a été suivi de la publication d'un guide édité par le Ministère de la Culture, et diffusé par le Syndicat de la Librairie Française à destination de ses membres et du public, qui a d'emblée fait valoir que :

« La ristourne indirecte que constitue l'envoi franco de port et/ou d'emballage ne peut pas être assimilée à une remise au sens de la loi. Elle consiste en une compression volontaire de leur marge par les détaillants et est autorisée. »

Cette interprétation de l'esprit de la Loi et de sa compatibilité avec la livraison gratuite des livres vient d'être confirmée par le Ministère Public, puisque Monsieur l'Avocat Général près la Cour de Cassation a relevé à son tour, dans son avis écrit préalable à l'arrêt du 6 mai 2008, pour conclure à la cassation de l'arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris à l'encontre d'Alapage, que :

« La cour d'appel retient sans justification pertinente que les frais de port sont normalement à la charge de l'acheteur ; l'article 6 de la loi dont il s'agit n'édicte aucunement ce mode de calcul. De plus, le caractère incitatif de la prime ne saurait être rempli par l'octroi de frais de port gratuits, dans la mesure où l'acheteur a la possibilité d'en bénéficier en s'adressant à un détaillant du commerce traditionnel. Une telle offre s'inscrit assurément dans l'objectif de la loi de 1981, qui tend à établir, rappelons le, l'égalité des libraires par le truchement du respect d'un prix unique, mais aussi de placer les consommateurs sur un pied d'égalité face à la culture. »

Il résulte clairement de ce qui précède que la Loi, dans sa lettre comme dans son esprit, autorise les libraires, notamment les libraires en ligne, à procéder à la livraison gratuite de livres, ce qui permet d'assurer un égal accès des consommateurs à la culture, qu'ils choisissent de faire leurs achats dans un point de vente physique ou sur le site d'un libraire en ligne, sans que les premiers ne soient désavantagés par rapport aux seconds.

6. La préservation de la coexistence des librairies traditionnelles et des librairies en ligne

Il sera enfin relevé que la solution résultant de l'application de la Loi n'est pas de nature à remettre en cause la coexistence des circuits traditionnels et des librairies en ligne.

En effet, le Conseil de la Concurrence a eu l'occasion de rappeler, encore en 2008, que la coexistence de plusieurs vecteurs de commercialisation ne constituait en aucune façon une entrave à la concurrence. En effet, l'existence de sites de vente en ligne ne constitue pas une entrave à l'exercice d'un commerce par les circuits traditionnels. Et la solution s'impose a fortiori pour le commerce de produits soumis comme le livre à une réglementation des prix, la multiplication des voies de commercialisation ne pouvant par hypothèse avoir d'effet sur le prix réglementé de tels produits.

7. L'absence d'entrave à la concurrence entre les libraires en ligne

En dernier recours, il a été soutenu que les libraires indépendants ne seraient pas en mesure de pratiquer la gratuité des frais de port des livres dès le premier euro, et risqueraient ainsi de souffrir d'une distorsion de concurrence de la part des opérateurs les plus puissants, ce qui constituerait un frein au lancement de nouvelles librairies en ligne..

Cet argument n'emporte pas davantage la conviction.

En effet, depuis plusieurs années, un certain nombre de librairies en ligne françaises, constituant pour certaines le prolongement de librairies traditionnelles, (dont certains libraires indépendants, membres du directoire ou du conseil d'administration de la librairie française), proposent aux internautes de bénéficier de la livraison gratuite des livres achetés en ligne, soit à compter du premier euro, soit à compter d'un certain seuil (variant de 15 à 45 €).

Etant enfin rappelé, comme l'a souligné Monsieur l'Avocat Général dans l'avis soumis à la Cour de Cassation pour solliciter la cassation de l'arrêt rendu le 23 mai 2007 à l'encontre d'Alapage par la Cour d'appel de Paris, que la prohibition de la revente à perte ne s'applique pas à la livraison gratuite de livres, dans la mesure où les frais de transport visés par l'article L 442-2 du code de commerce pour la détermination du seuil de revente à perte *« sont relatifs au transport du produit chez le distributeur et non aux frais de transport du produit à destination des consommateurs »*.

A tous égards, rien ne justifie la remise en cause de la licéité de la pratique de la livraison gratuite de livres.

Une telle remise en cause serait bien au contraire très hasardeuse, en particulier au regard du droit communautaire.

Je vous prie d'agréer, Chère Madame, mes salutations les meilleurs.

Nicolas BRAULT

Annexe 8

Textes législatifs et réglementaires

> Loi n° 81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre (version d'origine)	2
> Loi n° 81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre (version consolidée au 1 ^{er} janvier 2008)	5
> Décret d'application n° 81-1068 du 3 décembre 1981	8
> Circulaire du 30 décembre 1981	10
> Décret n° 83-5 du 5 janvier 1983 relatif au prix unique du livre dans les départements d'Outre-mer	13
> Décret n° 85-556 du 29 mai 1985 relatif aux infractions à la loi du 10 août 1981	14
> Décret n° 85-862 du 8 août 1985 relative au prix des livres scolaires (version d'origine)	15
> Circulaire du 10 janvier 1990 relative au prix des livres édités à l'étranger et vendus en France	16
> Décret n° 2004-922 du 31 août 2004 relatif au prix des livres scolaires	18
> Définition du livre :	
- <i>Code général des impôts, article 278 bis 6°</i>	19
- <i>Documentation de base 3C215 mise à jour le 30 mars 2001</i>	20
- <i>Instruction 3C-4-05 du 12 mai 2005 / Bulletin officiel des Impôts n° 82</i>	26
> Envois postaux de livres	
- <i>Code des Postes et des Communications électroniques (art. L1 et art. L2)</i>	29

—

Loi n° 81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre

– Version d'origine –

Article 1

Toute personne physique ou morale qui édite ou importe des livres est tenue de fixer, pour les livres qu'elle édite ou importe, un prix de vente au public.

Ce prix est porté à la connaissance du public. Un décret précisera, notamment, les conditions dans lesquelles il sera indiqué sur le livre et déterminera également les obligations de l'éditeur ou de l'importateur en ce qui concerne les mentions permettant l'identification du livre et le calcul des délais prévus par la présente loi.

Tout détaillant doit offrir le service gratuit de commande à l'unité. Toutefois, et dans ce seul cas, le détaillant peut ajouter au prix effectif de vente au public qu'il pratique les frais ou rémunérations correspondant à des prestations supplémentaires exceptionnelles expressément réclamées par l'acheteur et dont le coût a fait l'objet d'un accord préalable.

Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95 % et 100 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur.

Dans le cas où l'importation concerne des livres édités en France, le prix de vente au public fixé par l'importateur est au moins égal à celui qui a été fixé par l'éditeur.

Article 2

Par dérogation aux dispositions de l'article 37 (1°) (1) de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, les conditions de vente établies par l'éditeur ou l'importateur, en appliquant un barème d'écart sur le prix de vente au public hors taxes, prennent en compte la qualité des services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Les remises correspondantes doivent être supérieures à celles résultant de l'importance des quantités acquises par les détaillants.

Article 3

Les dispositions du quatrième alinéa de l'article 1^{er} ci-dessus ne sont pas applicables aux associations facilitant l'acquisition des livres scolaires pour leurs membres.

Elles ne sont pas non plus applicables au prix de vente des livres facturés pour leurs besoins propres, excluant la revente, à l'État aux collectivités locales, aux établissements d'enseignement, de formation professionnelle ou de recherche, aux syndicats représentatifs, aux comités d'entreprise, aux bibliothèques accueillant du public pour la lecture ou pour le prêt, notamment celles des associations régies par la loi du 1^{er} juillet 1901.

Article 4

Toute personne qui publie un livre en vue de sa diffusion par courtage, abonnement ou par correspondance moins de neuf mois après la mise en vente de la première édition fixe, pour ce livre, un prix de vente au public au moins égal à celui de cette première édition.

Article 5

Les détaillants peuvent pratiquer des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1er sur les livres édités ou importés depuis plus de deux ans, et dont le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois.

Article 6

Les ventes à prime ne sont autorisées, sous réserve des dispositions de la loi n° 51-356 du 20 mars 1951 modifiée et de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, que si elles sont proposées, par l'éditeur ou l'importateur, simultanément et dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants ou si elles portent sur des livres faisant l'objet d'une édition exclusivement réservée à la vente par courtage, par abonnement ou par correspondance.

Article 7

Toute publicité annonçant des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1^{er} (alinéa 1^{er}) est interdite hors des lieux de vente.

Article 8

En cas d'infraction aux dispositions de la présente loi, les actions en cessation ou en réparation peuvent être engagées, notamment par tout concurrent, association agréée de défense des consommateurs ou syndicat des professionnels de l'édition ou de la diffusion de livres ainsi que par l'auteur ou toute organisation de défense des auteurs.

Article 9

Les dispositions de la présente loi ne font pas obstacle à l'application, le cas échéant, de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 modifiée relative aux prix, à l'exception toutefois des premier et deuxième alinéas du 4° de l'article 37 de ladite ordonnance.

Article 10

Un décret détermine les modalités d'application de la présente loi aux départements d'outre-mer, compte tenu des sujétions dues à l'éloignement de ces départements.

Article 11

La présente loi entrera en vigueur à la date du 1^{er} janvier 1982, y compris pour l'ensemble des livres édités ou importés antérieurement à cette date.

Le Gouvernement présentera au Parlement, avant le 1^{er} juin 1983, un rapport sur l'application de la loi ainsi que sur les mesures prises en faveur du livre et de la lecture publique.

Loi n° 81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre

– Version consolidée au 1^{er} janvier 2008 –

Article 1 (Modifié par Loi n° 93-1420 du 31 décembre 1993 - art. 1 JORF 1^{er} janvier 1994)

Toute personne physique ou morale qui édite ou importe des livres est tenue de fixer, pour les livres qu'elle édite ou importe, un prix de vente au public.

Ce prix est porté à la connaissance du public. Un décret précisera, notamment, les conditions dans lesquelles il sera indiqué sur le livre et déterminera également les obligations de l'éditeur ou de l'importateur en ce qui concerne les mentions permettant l'identification du livre et le calcul des délais prévus par la présente loi.

Tout détaillant doit offrir le service gratuit de commande à l'unité. Toutefois, et dans ce seul cas, le détaillant peut ajouter au prix effectif de vente au public qu'il pratique les frais ou rémunérations correspondant à des prestations supplémentaires exceptionnelles expressément réclamées par l'acheteur et dont le coût a fait l'objet d'un accord préalable.

Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95 % et 100 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur.

Dans le cas où l'importation concerne des livres édités en France, le prix de vente au public fixé par l'importateur est au moins égal à celui qui a été fixé par l'éditeur.

Les dispositions de l'alinéa précédent ne sont pas applicables aux livres importés en provenance d'un État membre de la Communauté économique européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen, sauf si des éléments objectifs, notamment l'absence de commercialisation effective dans cet État, établissent que l'opération a eu pour objet de soustraire la vente au public aux dispositions du quatrième alinéa du présent article.

Article 2

Par dérogation aux dispositions de l'article 37 (1°) ¹ de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, les conditions de vente établies par l'éditeur ou l'importateur, en appliquant un barème d'écart sur le prix de vente au public hors taxes, prennent en compte la qualité des services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Les remises correspondantes doivent être supérieures à celles résultant de l'importance des quantités acquises par les détaillants.

Article 3 (Modifié par Loi n° 2003-517 du 18 juin 2003 - art. 4 JORF 19 juin 2003)

Par dérogation aux dispositions du quatrième alinéa de l'article 1^{er} et sous réserve des dispositions du dernier alinéa, le prix effectif de vente des livres peut être compris entre 91 % et 100 % du prix de vente au public lorsque l'achat est réalisé :

1° Pour leurs besoins propres, excluant la revente, par l'État, les collectivités territoriales, les établissements d'enseignement, de formation professionnelle ou de recherche, les syndicats représentatifs ou les comités d'entreprise ;

¹ Article abrogé par la loi n°85-1408 du 30 décembre 1985, art. 5.

2° Pour l'enrichissement des collections des bibliothèques accueillant du public, par les personnes morales gérant ces bibliothèques. Le prix effectif inclut le montant de la rémunération au titre du prêt en bibliothèque assise sur le prix public de vente des livres prévue à l'article L. 133-3 du code de la propriété intellectuelle.

Le prix effectif de vente des livres scolaires peut être fixé librement dès lors que l'achat est effectué par une association facilitant l'acquisition de livres scolaires par ses membres ou, pour leurs besoins propres, excluant la revente, par l'État, une collectivité territoriale ou un établissement d'enseignement.

Article 4

Toute personne qui publie un livre en vue de sa diffusion par courtage, abonnement ou par correspondance moins de neuf mois après la mise en vente de la première édition fixe, pour ce livre, un prix de vente au public au moins égal à celui de cette première édition.

Article 5

Les détaillants peuvent pratiquer des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1^{er} sur les livres édités ou importés depuis plus de deux ans, et dont le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois.

Article 6

Les ventes à prime ne sont autorisées, sous réserve des dispositions de la loi n° 51-356 du 20 mars 1951 modifiée et de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, que si elles sont proposées, par l'éditeur ou l'importateur, simultanément et dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants ou si elles portent sur des livres faisant l'objet d'une édition exclusivement réservée à la vente par courtage, par abonnement ou par correspondance.

Article 7

Toute publicité annonçant des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1^{er} (alinéa 1^{er}) est interdite hors des lieux de vente.

Article 8

En cas d'infraction aux dispositions de la présente loi, les actions en cessation ou en réparation peuvent être engagées, notamment par tout concurrent, association agréée de défense des consommateurs ou syndicat des professionnels de l'édition ou de la diffusion de livres ainsi que par l'auteur ou toute organisation de défense des auteurs.

Article 9

Les dispositions de la présente loi ne font pas obstacle à l'application, le cas échéant, de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 modifiée relative aux prix, à l'exception toutefois des premier et deuxième alinéas du 4° de l'article 37 de ladite ordonnance.

Article 10 (Modifié par Loi - art. 116 JORF 31 décembre 2002)

Un décret détermine les modalités d'application de la présente loi aux départements d'outre-mer, compte tenu des sujétions dues à l'éloignement de ces départements.
Le prix des livres scolaires est identique en métropole et dans les départements d'outre-mer.

Article 10 bis (créé par Loi 85-500 1985-05-13 art. 2 JORF 14 mai 1985)

Un décret en Conseil d'État détermine les peines d'amendes contraventionnelles applicables en cas d'infraction aux dispositions de la présente loi.

Article 11

La présente loi entrera en vigueur à la date du 1er janvier 1982, y compris pour l'ensemble des livres édités ou importés antérieurement à cette date.
Le Gouvernement présentera au Parlement, avant le 1^{er} juin 1983, un rapport sur l'application de la loi ainsi que sur les mesures prises en faveur du livre et de la lecture publique.

Article 11-1 (Créé par Ordonnance n° 2007-1801 du 21 décembre 2007 - art. 13)

La présente loi est applicable à Mayotte à compter du 1^{er} janvier 2009.

**Décret n° 81-1068 du 3 décembre 1981 pris pour l'application
de la loi n° 81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre
et portant modification du régime du dépôt légal.**

– Version consolidée au 20 janvier 1990 –

Article 1

L'éditeur ou l'importateur indique le prix de vente au public sur les livres qu'il édite ou importe par impression ou étiquetage. Dans ce dernier cas, l'étiquette porte également le nom de l'éditeur. Pour les livres, édités ou importés avant le 1^{er} janvier 1982, l'indication des prix de vente au public est effectuée par l'éditeur, l'importateur, le distributeur ou, à défaut, par le détaillant. Les prix résultant des modifications du tarif de l'éditeur ou de l'importateur intervenu après le 1^{er} janvier 1982 sont portés sur les livres par le détaillant ainsi que la date d'entrée en vigueur desdits prix.

Article 2

Par dérogation aux dispositions de l'article 1, pour les livres faisant l'objet d'une édition exclusivement réservée à la vente par courtage, par abonnement ou par correspondance, le prix de vente au public peut être indiqué uniquement sur les documents de vente ou catalogues permettant la commande.

Article 3

Tout éditeur ou importateur est tenu de faire connaître aux détaillants offrant à la vente les livres qu'il édite ou importe le prix de ces livres par des catalogues ou tarifs soit généraux, soit limités aux nouveautés.

Le détaillant doit permettre la consultation par l'acheteur de ces catalogues ou tarifs ou, à défaut, de tous autres documents permettant la connaissance du prix de vente au public mentionné à l'article 1^{er} de la loi du 10 août 1981 susvisée.

Article 4 (Modifié par Décret n° 90-73 du 10 janvier 1990 art. 1 (JORF 20 janvier 1990)).

Pour les livres importés qui ont été édités hors de la Communauté économique européenne, est considéré comme importateur le dépositaire principal de livres importés à qui incombe l'obligation prévue par l'article 8 de la loi du 21 juin 1943 susvisée, sauf si les livres ont été mis en libre pratique dans un État membre de la C.E.E.

Pour les livres édités dans un État membre de la C.E.E. ou qui ont été mis en libre pratique dans un État membre, le prix de vente au public en France ne peut être inférieur au prix de vente fixé ou conseillé par l'éditeur pour cette vente, ou au prix de vente au détail fixé ou conseillé dans le pays d'édition ou dans le pays de mise en libre pratique, exprimé en francs français, ou au prix résultant de la répercussion sur ces prix d'un avantage obtenu par l'importateur dans le pays d'édition.

Article 5

Les délais de neuf mois et de deux ans mentionnés aux articles 4 et 5 de la loi du 10 août 1981 susvisée courent à partir du premier jour du mois suivant celui du dépôt légal.

Pour les ouvrages édités ou importés antérieurement au 1^{er} janvier 1982, ces délais courent à partir du premier jour du trimestre du dépôt légal.

Article 6

Dans le cas prévu à l'alinéa 3 de l'article 1^{er} de la loi du 10 août 1981 susvisée, la définition et le coût des prestations supplémentaires expressément réclamées par l'acheteur donnent lieu à l'établissement d'un document contractuel signé par l'acheteur qui en reçoit un exemplaire.

Article 7

A modifié les dispositions suivantes : [décret dépôt légal abrogé]

Article 8

Le présent décret entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1982.

Article 9

Le garde des sceaux, ministre de la justice, le ministre de l'économie et des finances, le ministre du commerce et de l'artisanat, le ministre de la culture, le ministre de la consommation sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Circulaire du 30 décembre 1981 relative au prix du livre

La loi n° 81-766 du 10 août 1981, complétée par le décret n° 81-1068 du 3 décembre 1981, pris pour son application institue, à compter du 1er janvier 1982 un nouveau régime de prix pour les livres.

Afin de faciliter l'entrée en vigueur de cette législation, il convient de préciser les points suivants :

1 - Champ d'application

Le champ d'application de la loi susmentionnée relative au prix du livre est identique à celui déterminé par la définition du livre contenue dans l'instruction en date du 30 décembre 1971 de la direction générale des impôts pour l'application du taux réduit de la TVA.

Les livres incorporant des disques, bandes magnétiques, cassettes, films ou diapositives, à la double condition qu'ils forment un ensemble dont les éléments ne peuvent faire l'objet d'une vente séparée et que le support audiovisuel ne soit que l'accessoire du livre, sont considérés comme livres au regard de la loi n° 81-766 du 10 août 1981.

2 - Marquage du prix sur les livres

L'indication du prix sur le livre doit permettre l'information du client dans les meilleures conditions. À cet égard, le prix doit normalement figurer sur la couverture extérieure du livre ; dans le cas de livres emballés sous vide par un film plastique transparent, cette enveloppe pourra cependant être utilisée comme support de marquage du prix. La même solution pourra être retenue pour les livres présentés sous emboîtement.

Selon les dispositions du décret précité, l'éditeur ou l'importateur a la charge du marquage initial du prix des livres dont il assure la publication, ou l'importation à titre de dépositaire principal. Cette obligation s'applique donc aussi bien aux nouveautés qu'aux rééditions ou réimpressions.

Par ailleurs, il est rappelé que les dispositions de l'arrêté n° 25-921 du 16 septembre 1971 relatif au marquage, l'étiquetage et l'affichage des prix, en ce qu'elles sont compatibles avec l'article 1er du décret précité, restent valables pour les livres : en particulier, lorsque le marquage du prix effectif de vente incombe au détaillant, celui-ci peut recourir à un écriteau, une étiquette ou une simple inscription sur le livre ou son emballage ; une telle responsabilité appartient aux détaillants pour les livres édités ou importés avant le 1^{er} janvier 1982 pour lesquels le marquage des prix n'aura pas été effectué en amont. Elle leur revient également (art. 1^{er}, alinéa 3 du décret) en cas de modification de tarifs intervenant après le 1er janvier 1982, ainsi bien entendu que dans le cas de pratiques de prix inférieurs prévues par l'article 5 de la loi.

Dans ce dernier cas, et conformément à l'article 2 (2°) de l'arrêté n° 77-105 P du 2 septembre 1977 relatif à la publicité des prix à l'égard du consommateur, l'étiquetage ou l'affichage du prix doit faire apparaître, outre le prix réduit annoncé, le prix de référence. Lorsque la réduction de prix est d'un taux uniforme sur un ensemble d'ouvrages bien déterminés, l'indication du prix réduit sur le livre n'est pas obligatoire et la réduction peut se faire par escompte de caisse, à condition que cette modalité fasse l'objet d'une publicité sur les lieux de vente.

3 - Évolution des prix fixés par l'éditeur ou l'importateur

Les modifications de tarifs doivent être communiquées par l'éditeur ou l'importateur à son réseau de vente par tous documents appropriés et préalablement à l'entrée en vigueur des nouveaux prix ; le délai entre la communication de ceux-ci et leur date d'application doit être suffisant pour que les détaillants puissent procéder au marquage des exemplaires en magasin ; ce délai ne devrait normalement pas être inférieur à quinze jours.

Cependant, à titre transitoire, dans le cas de collections à prix homogène, notamment collections au format de poche, il est toléré que l'indication du prix ne soit pas portée sur les ouvrages par le producteur. Celui-ci devra alors en revanche fournir à son réseau de vente des écriteaux ou affichettes portant en caractères très lisibles les prix de vente au public ainsi que leur date d'entrée en vigueur et destinés à être placés en évidence à proximité immédiate des rayons concernés.

4 - Service de commande à l'unité

Le service de commande à l'unité doit être rendu, de façon gratuite, par tous les détaillants de livres.

La loi a toutefois prévu (art. 1^{er}, alinéa 3) que le détaillant peut réclamer une rémunération au cas où une prestation supplémentaire et exceptionnelle lui serait expressément réclamée par l'acheteur qui en accepterait d'avance le coût.

Il est évident que le renseignement bibliographique fait partie du service normal du détaillant et doit donc être assuré gratuitement dès lors que la demande du client est suffisamment précise pour pouvoir être satisfaite sans recherche approfondie.

En revanche, et à titre d'exemple, la nécessité de passer une commande directement à l'étranger ou l'emploi, pour une commande donnée ou sa livraison, de procédés de transmission plus rapides que ceux habituellement utilisés, peuvent justifier une rémunération exceptionnelle.

5 - Dérogation à la limitation à 5 % des rabais sur les prix de vente fixés par l'éditeur ou l'importateur

Le respect du prix de vente fixé par l'éditeur ou l'importateur assorti d'une flexibilité de - 5% ne s'applique pas aux acquisitions de livres effectuées pour leurs activités spécifiques par un certain nombre de collectivités, limitativement énumérées par l'article 3 de la loi.

La dérogation concerne en particulier les établissements d'enseignement sans qu'il soit fait de distinction selon le statut juridique de l'établissement ou le niveau d'enseignement. Tous les établissements publics ou privés d'enseignement maternel, primaire, secondaire ou supérieur entrent donc dans le champ d'application de l'article 3 (alinéa 2) de la loi ; étant entendu que les livres achetés dans ces conditions correspondent aux seuls besoins propres des établissements et recouvrent essentiellement les manuels remis aux élèves et les ouvrages destinés aux bibliothèques fonctionnant dans ces établissements.

Sont par ailleurs rangées au nombre des bénéficiaires de conditions de vente préférentielles "les bibliothèques qui accueillent du public pour la lecture ou pour le prêt".

Cette définition englobe toutes les bibliothèques publiques ou privées recevant, selon des modalités diverses, du public : les bibliothèques universitaires, les bibliothèques centrales de prêt, les bibliothèques municipales, les bibliothèques de comité d'entreprise ou d'établissement, ou celles directement gérées par l'entreprise mais non assimilables à des centres de documentation à usage interne, les bibliothèques d'associations, de fondations et d'autres groupements dès lors qu'un ensemble de personnes peut y avoir accès.

Enfin, s'agissant des achats de livres scolaires opérés par des associations (notamment associations de parents d'élèves) pour leurs membres, il convient de préciser que seuls ouvrent droit à dérogation les ouvrages normalement utilisés dans l'enseignement de quelque degré qu'il soit et élaborés pour répondre à un programme préalablement défini ou agréé par le ministère ou l'autorité exerçant la tutelle de l'enseignement.

6 - Mentions afférentes au dépôt légal

L'attention des éditeurs et des imprimeurs est appelée sur les dispositions de l'article 7 du décret précité qui apporte des modifications aux mentions obligatoires au titre du dépôt légal.

En particulier, deviennent obligatoires sur les livres et dans les déclarations de dépôt correspondantes, les numéros bibliographiques internationaux normalisés souvent désignés au moyen de leur sigle anglais ISBN et ISSN.

Par ailleurs, la mention de la date du dépôt légal sur le livre est désormais plus précise et doit faire apparaître non plus le trimestre mais le mois d'exécution du dépôt légal.

Compte tenu de l'entrée en vigueur, à compter du 1^{er} janvier 1982, du système du prix unique sur les livres, il importe que les opérations matérielles de marquage des nouveaux prix sur les ouvrages en magasin soient effectuées dans les plus brefs délais. Ceux-ci ne pourront pas excéder 6 semaines.

Toutes difficultés d'application ou d'interprétation relatives au régime de prix institué par la loi n° 81-766 du 10 août 1981 devront être signalées à la Direction du livre et de la lecture.

**Décret n° 83-5 du 5 janvier 1983
pris pour l'application dans les départements d'Outre-mer
de la loi n° 81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre**

Article 1

Dans les départements d'Outre-mer, des arrêtés du commissaire de la République fixent les coefficients applicables au prix de vente des livres au public, mentionné à l'alinéa 1^{er} de l'article 1^{er} de la loi du 10 août 1981.

Article 2

Le ministre d'État, ministre de l'Intérieur et de la décentralisation, le garde des sceaux, ministre de la justice, le ministre de l'économie et des finances, le ministre du commerce et de l'artisanat, le ministre de la culture, le ministre de la consommation et le secrétaire d'État auprès du ministre d'État, ministre de l'Intérieur et de la décentralisation, chargé des départements et des territoires d'Outre-mer, sont chargés, chacun en ce qui les concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

**Décret n° 85-556 du 29 mai 1985
relatif aux infractions à la loi n° 81-766 du 10 août 1981
modifiée relative au prix du livre**

Article 1

Sera puni de la peine d'amende prévue pour la troisième classe de contraventions :

1° Quiconque aura édité ou importé un livre sans fixer un prix de vente au public ;

2° Sous réserve des exceptions prévues par les articles 3 et 5 de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre, tout détaillant qui aura pratiqué un prix effectif de vente non compris entre 95 p. 100 et 100 p. 100 du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur ;

3° Tout importateur qui aura fixé, pour un livre édité dans un autre Etat membre de la Communauté économique européenne, un prix de vente au public inférieur au prix de vente fixé ou conseillé par l'éditeur pour la vente au public en France de cet ouvrage ou, à défaut, inférieur au prix de vente au détail fixé ou conseillé par lui dans le pays d'édition, exprimé en francs français ;

4° Tout importateur qui aura fixé, pour un livre édité en France et réimporté d'un Etat non membre de la communauté économique européenne, un prix de vente au public inférieur à celui qu'a fixé l'éditeur ;

5° Tout importateur qui aura fixé, pour un livre édité en France et réimporté d'un Etat membre de la communauté économique européenne, un prix de vente au public inférieur au prix fixé par l'éditeur, s'il est établi que l'opération a eu pour objet de soustraire la vente au public de cet ouvrage aux dispositions du quatrième alinéa de l'article 1er de la loi du 10 août 1981 ;

6° Quiconque aura fixé, pour un livre publié en vue de sa diffusion par courtage, abonnement ou correspondance moins de neuf mois après sa première édition, un prix de vente au public inférieur à celui de cette première édition.

Article 2

Le décret n° 82-1176 du 29 décembre 1982 relatif aux infractions à la loi n° 81-766 du 10 août 1981 concernant le prix du livre, modifié par le décret n° 85-271 du 26 février 1985, est abrogé.

Article 3

Le ministre de l'économie, des finances et du budget, le garde des sceaux, ministre de la justice, et le ministre de la culture sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

**Décret n° 85-862 du 8 août 1985
pris pour l'application de la loi n° 81-766 du 10 août 1981 modifiée
relative au prix du livre en ce qui concerne les livres scolaires**

– Version d'origine modifiée par le décret n° 2004-922 du 31 août 2004 –

Article 1

Sont considérés comme livres scolaires, au sens de l'alinéa 1 de l'article 3 de la loi du 10 août 1981 susvisée, les manuels, ainsi que les cahiers d'exercices et de travaux pratiques qui les complètent, régulièrement utilisés dans le cadre de l'enseignement de quelque niveau qu'il soit et conçus pour répondre à un programme préalablement défini ou agréé par le ministère de l'éducation nationale ou l'autorité exerçant la tutelle de l'enseignement.

La classe ou le niveau d'enseignement doit être imprimé sur la couverture ou la page de titre de l'ouvrage.

Article 2

Le ministre de l'éducation nationale et le ministre de la culture sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Circulaire du 10 janvier 1990 relative au prix des livres édités hors de France et proposés à la vente en France

Rappel des principes posés par le décret

Les modalités de fixation du prix des livres importés diffèrent selon qu'il s'agit :

- de livres importés édités hors de la Communauté économique européenne et non mis en libre pratique, c'est-à-dire non commercialisés dans un autre État-membre de la C.E.E. avant leur importation en France;

- de livres importés soit édités dans un autre État-membre, soit ayant fait l'objet d'un acte de commercialisation dans un autre État-membre de la C.E.E. avant leur importation en France.

Dans le premier cas, le prix de vente au public est fixé par l'importateur dépositaire principal, à qui incombe l'obligation prévue par l'article 8 de la loi du 21 juin 1943 relative au dépôt légal.

Dans le second cas, il appartient à chaque importateur de fixer le prix de vente au public. Ce prix, conformément au décret, ne peut être inférieur au prix de vente au public pour la France librement fixé par l'éditeur étranger. Si l'éditeur étranger n'a pas fixé un tel prix, le prix fixé par l'importateur ne peut être inférieur au prix de vente au public fixé ou conseillé par l'éditeur concerné pour le pays dans lequel le livre a été édité, converti en francs français suivant les modalités définies au paragraphe 2 ci-dessous. Dans le cas où l'importateur obtient, dans le pays d'édition, un prix plus favorable que celui résultant des conditions commerciales usuelles, le prix de vente plancher ci-dessus défini (prix conseillé par l'éditeur pour la vente au public en France ou prix résultant de la conversion en francs français du prix fixé pour le pays d'édition) est réduit en proportion. Cette règle ne devra recevoir application qu'en tant qu'elle n'est pas utilisée dans le seul but de faire échec à la réglementation sur le prix unique du livre. Dans ce cas, il appartiendrait aux tribunaux de requalifier l'opération au regard de la réglementation.

Modalités de fixation des prix en francs français

Afin d'éviter des variations trop fréquentes des prix des ouvrages importés des autres États de la C.E.E. et édités dans ces pays, dues aux fluctuations des taux de change entre le franc français et les autres monnaies nationales concernées, il est conseillé, pour la conversion en francs français des prix notifiés par les éditeurs des autres États de la C.E.E. en monnaies étrangères, d'adopter des dates de référence pour les taux de change :

- le 2 janvier, ou le premier jour d'ouverture des établissements bancaires suivant cette date ;
- le 1er juillet, ou le premier jour d'ouverture des établissements bancaires suivant cette date.

Les taux de change pour les différentes monnaies concernées, à ces dates, sont les cours de vente au public de ces monnaies fixés par les établissements bancaires.

Naturellement, au cas où le taux de change entre le franc français et une monnaie étrangère subirait une variation importante et durable dans l'intervalle de ces deux dates, l'importateur peut être amené à assurer la conversion sur la base du nouveau cours ainsi établi.

Lorsque l'éditeur étranger ou son mandataire n'a pas explicitement prévu que le prix qu'il a notifié pour un ouvrage s'entendait toutes taxes comprises pour la France, il convient de procéder de la façon suivante :

- si le prix de vente au public pour la France a été fixé par l'éditeur étranger ou son mandataire, il faut ajouter la T.V.A. en vigueur pour le livre en France ;

- si seul le prix de vente au public pour le pays d'édition a été notifié, il faut déduire au préalable la T.V.A. éventuellement incluse dans ce prix, au taux en vigueur pour le livre dans ce pays, opérer la conversion en francs français et ajouter la T.V.A. au taux en vigueur en France pour le livre.

**Décret n° 2004-922 du 31 août 2004
relative au prix du livre en ce qui concerne les livres scolaires**

**– Modifiant le décret n° 85-862 du 8 août 1985
pris pour l'application de la loi n° 81-766 du 10 août 1981 modifiée –**

Article 1

Le premier alinéa de l'article 1^{er} du décret du 8 août 1985 susvisé est modifié ainsi qu'il suit :
« Sont considérés comme livres scolaires, au sens de l'alinéa 4 de l'article 3 de la loi du 10 août 1981 susvisée, les manuels et leur mode d'emploi, ainsi que les cahiers d'exercices et de travaux pratiques qui les complètent ou les ensembles de fiches qui s'y substituent, régulièrement utilisés dans le cadre de l'enseignement primaire, secondaire et préparatoire aux grandes écoles, ainsi que des formations au brevet de technicien supérieur, et conçus pour répondre à un programme préalablement défini ou agréé par les ministres concernés. »

Pour mémoire, le second alinéa demeure inchangé : « La classe ou le niveau d'enseignement doit être imprimé sur la couverture ou la page de titre de l'ouvrage ».

Article 2

Le ministre de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche et le ministre de la culture et de la communication sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Code Général des Impôts : article 278 bis 6°

La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est perçue au taux réduit de 5,50 p. 100 en ce qui concerne les opérations d'achat, d'importation, d'acquisition intracommunautaire, de vente, de livraison, de commission, de courtage ou de façon portant sur les produits suivants :

- 1° Eau et boissons non alcooliques ;
- 2° Produits destinés à l'alimentation humaine à l'exception :
 - a) Des produits de confiserie ;
 - b) Des chocolats et de tous produits composés contenant du chocolat ou du cacao. Toutefois le chocolat, le chocolat de ménage au lait, les bonbons de chocolat, les fèves de cacao et le beurre de cacao sont admis au taux réduit ;
 - c) Des margarines et graisses végétales ;
 - d) Du caviar ;
- 3° Produits d'origine agricole, de la pêche, de la pisciculture et de l'aviculture n'ayant subi aucune transformation ;
- 3° bis Produits suivants :
 - a) bois de chauffage ;
 - b) produits de la sylviculture agglomérés destinés au chauffage ;
 - c) déchets de bois destinés au chauffage.
- 4° Aliments simples ou composés utilisés pour la nourriture du bétail, des animaux de basse-cour, des poissons d'élevage destinés à la consommation humaine et des abeilles, ainsi que les produits entrant dans la composition de ces aliments et dont la liste est fixée par arrêté du ministre de l'économie et des finances pris après avis des professions intéressées ;
- 5° Produits suivants à usage agricole :
 - a) Amendements calcaires ;
 - b) Engrais ;
 - c) Soufre, sulfate de cuivre et grenaille utilisée pour la fabrication du sulfate de cuivre, ainsi que les produits cupriques contenant au minimum 10 p. 100 de cuivre ;
 - d) Produits antiparasitaires, sous réserve qu'ils aient fait l'objet soit d'une homologation, soit d'une autorisation de vente délivrée par le ministre chargé de l'agriculture ;
- 6° Livres, y compris leur location.

**Documentation de base du Ministère de l'Économie,
de l'Industrie et de l'Emploi
– Direction générale des impôts –**

**DB 3C215 du 30 mars 2001
(Documentation complétée par le BOI du 12 mai 2005)**

1/ L'article 278 bis-6° du CGI soumet à la TVA au taux réduit les opérations d'achat, d'importation, d'acquisition intracommunautaire, de vente, de livraison, de commission, de courtage ou de façon, ainsi que de location portant sur les livres.

Le taux réduit s'applique également aux opérations de cession de droits portant sur les livres (CGI, art. 279-g).

A. GÉNÉRALITÉS

2/ Les opérations réalisées par les auteurs des œuvres de l'esprit désignées à l'article 3 de la loi n° 57-298 du 11 mars 1957 modifiée par l'article 1er de la loi n° 85-660 du 3 juillet 1985 (dispositions codifiées à l'article L. 112-2 du code de la propriété intellectuelle) sur la propriété littéraire et artistique étaient, à l'exclusion des opérations réalisées par les architectes et les auteurs de logiciels, exonérées de la TVA en vertu de l'ancien article 261-4-5° du CGI. L'ancien article 260-1° du CGI, prévoyait toutefois la possibilité pour ces personnes d'opter pour le paiement de la taxe.

Ces dispositions ont été abrogées à compter du 1er octobre 1991 par l'article 5 de la loi n° 91-716 du 26 juillet 1991 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier.

3/ À compter du 1er octobre 1991, les auteurs des œuvres de l'esprit sont soumis de plein droit à la TVA. Ils sont cependant dispensés du paiement de la taxe si leur chiffre d'affaires n'excède pas 245 000 F (cf. DB 3 F 13).

Le régime d'imposition à la TVA des auteurs des œuvres de l'esprit est exposé à la DB 3 A 1154.

4/ L'article 279-g du CGI prévoit notamment que le taux réduit de la TVA s'applique aux cessions des droits patrimoniaux reconnus par la loi aux auteurs des œuvres de l'esprit ainsi que de tous droits portant sur les livres.

Les modalités d'application du taux réduit aux opérations réalisées par les auteurs des œuvres de l'esprit sont exposées ci-après DB 3 C 2298 à laquelle il convient de se reporter.

5/ Il est précisé que :

- les personnes qui apportent à l'auteur leur concours pour la fabrication ou la vente des œuvres en cause sont redevables de la taxe dans les conditions de droit commun ;
- la TVA est également exigible au taux réduit sur les livres importés ou faisant l'objet d'acquisitions intra-communautaires ;
- le taux normal s'applique aux ouvrages ayant fait l'objet d'au moins deux interdictions (cf. ci-dessous n°s 23 et 24) ;

- les livres destinés aux départements de la Corse et aux DOM (Guadeloupe, Martinique, Réunion) bénéficient du taux particulier de 2,10 % (CGI, art. 297-I-2° et 296-1°-a) [voir division G : « Régimes territoriaux particuliers »].

B. DÉFINITION DU LIVRE

6/ Un livre est un ensemble imprimé, illustré ou non, publié sous un titre, ayant pour objet la reproduction d'une œuvre de l'esprit d'un ou plusieurs auteurs en vue de l'enseignement, de la diffusion de la pensée et de la culture.

Cet ensemble peut être présenté sous la forme d'éléments imprimés, assemblés ou réunis par tout procédé, sous réserve que ces éléments aient le même objet et que leur réunion soit nécessaire à l'unité de l'œuvre. Ils ne peuvent faire l'objet d'une vente séparée que s'ils sont destinés à former un ensemble ou s'ils en constituent la mise à jour.

Cet ensemble conserve la nature de livre lorsque la surface cumulée des espaces consacrés à la publicité et des blancs intégrés au texte en vue de l'utilisation par le lecteur est au plus égale au tiers de la surface totale de l'ensemble, abstraction faite de la reliure ou de tout procédé équivalent.

Cette définition appelle les commentaires et précisions suivants :

1. La notion d'ensemble imprimé

7/ L'ensemble est constitué de plusieurs éléments imprimés, c'est-à-dire comportant des caractères graphiques, dessins ou illustrations : parmi ces éléments, peuvent constituer un livre, des fiches, feuillets séparés, cartes, reproductions, disques en papier ou cartonnés, pourvu qu'il s'agisse d'éléments imprimés.

Si un ouvrage incorpore des disques de reproduction du son, des bandes magnétiques, des cassettes, des films ou diapositives, ces éléments particuliers demeurent passibles du taux qui leur est propre.

Les éléments imprimés ne doivent pas nécessairement être reliés pour former un tout indissociable physiquement. Il suffit qu'ils soient assemblés ou réunis par quelque procédé que ce soit (boîtages, coffrets, reliures mobiles, etc.). Ils doivent cependant être suffisamment importants pour constituer une œuvre, se rapporter au même objet et présenter une certaine unité.

Les divers éléments peuvent faire l'objet d'une vente séparée sans, pour autant, perdre le bénéfice du taux réduit mais seulement :

- s'ils sont destinés à former un ensemble, c'est-à-dire à constituer une œuvre au sens défini plus haut ; cette disposition vise spécialement les ventes d'ouvrages par livraison de fascicules ;
- s'ils constituent la mise à jour d'un ouvrage.

8/ Dans toute autre hypothèse, les éléments vendus séparément sont imposés selon le taux qui leur est propre (ex. : vente séparée de cartes passible du taux normal).

II. Les espaces blancs ou consacrés à la publicité

9/ Un tiers de la surface totale de l'ensemble, marges normales exclues, peut être consacré, soit à des blancs intégrés au texte en vue de l'utilisation par le lecteur, soit à la publicité, soit à la combinaison de ces deux procédés. Cette proportion est déterminée par rapport à la surface totale de l'ensemble, abstraction faite de la reliure ou de tout procédé équivalent.
Si cette proportion est dépassée l'ouvrage en cause est soumis au taux normal de la taxe.

III. Ouvrages répondant ou non à la définition fiscale du livre

> Ouvrages répondant à la définition fiscale du livre.

10/ Il s'agit, notamment, des ouvrages suivants :

- ouvrages traitant de lettres, de sciences ou d'art ;
- dictionnaires et encyclopédies ;
- livres d'enseignement ;
- almanachs renfermant principalement des articles littéraires, scientifiques ou artistiques, et plus généralement lorsque les éléments d'intérêt général ou éducatif sont prédominants ;
- livres d'images ou de bandes dessinées, avec ou sans texte ;
- guides culturels et touristiques (CE, arrêt du 12 novembre 1965, req. n° 53347, Bererd) ;
- répertoires juridiques, bibliographiques ou culturels ;
- catalogues d'exposition artistique ne constituant pas de simples répertoires d'œuvres, c'est-à-dire dans la mesure où une partie rédactionnelle suffisante permet de conférer à l'ensemble le caractère d'une œuvre intellectuelle ;
- formulaires scientifiques, juridiques ou culturels ;
- méthodes de musique, livrets ou partitions d'œuvres musicales pour piano ou chant, ouvrages d'enseignement musical et solfèges ;
- œuvres présentées sur fiches ou feuillets mobiles mais constituant un ensemble ;
- ouvrages artistiques formés de reproductions, assortis de commentaires ;
- recueils édités en format de poche contenant des histoires sentimentales racontées en bandes dessinées ainsi que des récits historiques et quelques informations de caractère pratique (CE, arrêt du 6 mars 1981, req. n° 21594, « Éditions Aredit ») ;
- « romans-photos » reconstitués à partir d'invendus de publications périodiques par regroupement en un seul recueil broché, sous un titre original, des différents épisodes publiés d'abord séparément (CE, 29 septembre 1982, req. n° 27824, SA Diffusion Princesse).

> Ouvrages ne répondant pas à la définition fiscale du livre :

11/- almanachs autres que ceux visés ci-dessus ;

- annuaires (CE, arrêt du 23 juin 1951, req. n° 77150, société Didot-Bottin) ;
- guides contenant des listes d'hôtels ou de restaurants, guides de villes et guides à caractère essentiellement publicitaire (CE, arrêt du 6 février 1967, req. n° 40611, société Girard) ;
- catalogues ;
- catalogues et albums philatéliques ;

- indicateurs de chemins de fer, bateaux, tramways et publications similaires ;
- albums et alphabets à colorier et découpages ;
- albums d'images conçus pour être découpés (album pour enfants, « livres-maquettes ») ou en vue de la constitution d'une collection ;
- recueils de photographies ;
- répertoires qui ne comportent que de simples énumérations ; répertoires alphabétiques de personnalités (CE, arrêt du 28 novembre 1964, req. n° 44067, Lafitte) ;
- brochures destinées à commenter le fonctionnement d'un appareil avec lequel elles sont livrées (CE, arrêt du 16 septembre 1964, n° 43297, société Éditions Nagel) ;
- emboîtages destinés à la présentation des livres lorsqu'ils sont vendus séparément ;
- simples partitions qui diffusent le texte et la musique d'une chanson ; cahiers de musique pour devoirs et papier à musique ;
- ouvrages consacrés essentiellement au plan d'une ville assorti d'un simple répertoire des rues (CE, arrêt du 12 novembre 1965, req. n° 53347, Bererd) ;
- ouvrages ou ensembles conçus spécialement pour faciliter les calculs ou les décomptes de prix, impôts, taxes, cotisations, retenues diverses, etc., et ce, quelle que soit leur présentation matérielle. Tel est le cas des barèmes et éléments de documentations, nomenclatures diverses, répertoires, tables, tarifs, cotations, « distanciers », tendant essentiellement à l'établissement et aux modalités de calcul des prix de transports, des cotisations de sécurité sociale, de chômage, de retraite et de prévoyance ; barèmes TVA ; tables de calcul d'impôt Sur le revenu, etc. ;
- « Dossiers techniques », c'est-à-dire ouvrages constitués de fiches imprimées qui décrivent les caractéristiques et les possibilités d'emploi d'appareils mécaniques dont elles indiquent le constructeur, dès lors qu'elles sont dépourvues de tout commentaire pédagogique et de tout développement scientifique et qu'elles sont destinées principalement à l'information des bureaux d'études et des entreprises industrielles en vue du choix des matériels les mieux appropriés à leurs activités. À noter qu'il importe peu que ces publications soient dépourvues de tout élément publicitaire et qu'elles ne soient pas rédigées par les constructeurs eux-mêmes (CE, arrêt du 6 novembre 1974, req. n° 91114, SARL Société d'exploitation des éditions techniques Paul Huet) ;
- « Ouvrages pour la jeunesse » constitués :
 - . d'une part, d'albums comportant des cases numérotées accompagnées d'un commentaire succinct des images devant y être collées,
 - . d'autre part, de vignettes destinées à être collées et vendues séparément dans des pochettes opaques dont l'acheteur ignore le contenu.

Le Conseil d'État (arrêt du 20 février 1980, req. n° 12513, SA Éditions de la Tour) a estimé, en effet, que de tels produits au demeurant dépourvus d'auteur, ne présentent ni les uns ni les autres, le contenu culturel ou la présentation matérielle d'un livre ;

- ouvrages se présentant comme la réunion et l'amalgame de chapitres interchangeables qui peuvent être répartis dans diverses publications, d'ailleurs vendues sous des titres différents sans qu'il y ait mention d'un quelconque auteur, ne constituant pas un ensemble homogène et ne comportant aucun apport intellectuel (CE, arrêt du 17 juin 1996, req. n° 145594, SA France Sud diffusion).

Cette liste a un caractère indicatif.

C. OPÉRATIONS PORTANT SUR LES LIVRES

12/ Ne sont admises au taux réduit que les opérations expressément visées à l'article 278 bis 6° du CGI, portant sur les livres répondant à la définition explicitée au n° 10.
Les autres opérations relèvent du taux normal.

1. Opérations passibles du taux réduit

13/ Le taux réduit s'applique aux opérations d'achat, d'importation, d'acquisition intracommunautaire, de livraison, de vente, de commission et de courtage portant sur les livres répondant à la définition visée ci-dessus ainsi qu'aux opérations de façon, concourant à la fabrication des livres (impression, brochage, reliure, dorure) sous réserve de l'application du taux normal aux publications ayant fait l'objet de deux interdictions.
Par ailleurs, l'article 17-2° de la loi de finances pour 1986 (loi n° 85-1403 du 30 décembre 1985) a étendu l'application du taux réduit aux opérations de location de livres et aux cessions de droits portant sur les livres.

> Les locations de livres.

14/ Le taux réduit s'applique, depuis le 1er janvier 1986 aux locations d'ouvrages qui répondent à la définition fiscale du livre.
Les locations portant sur les autres publications telles que catalogues, répertoires, revues, guides, brochures... demeurent soumises au taux normal.

15/ En application des articles 266 et 267 du CGI, la base d'imposition au taux réduit est constituée par l'ensemble des sommes, valeurs, biens ou services reçus ou à recevoir en contrepartie de la location.
Elle inclut toutes les sommes encaissées par le loueur en contrepartie de la mise à disposition des lecteurs de livres ou éventuellement encaissées à l'entrée des salles de bibliothèques. La qualification donnée à ces sommes (adhésions, abonnements de lecture...) est sans incidence sur l'application du taux réduit.
Les sommes versées à titre de dépôt de garantie ou de cautionnement qui sont conservées par le loueur sont soumises au taux réduit.

>Les cessions de droits portant sur les livres.

16/ Les recettes qui proviennent de cessions de droits d'édition portant sur les livres au sens de l'article 278 bis-6° du CGI bénéficient également du taux réduit, depuis le 1er janvier 1986. Avant cette date, les cessions de droits portant sur les livres relevaient du taux normal.
Il est rappelé que l'article 279-g du CGI, issu de l'article 5-V-3 de la loi n° 91-716 du 26 juillet 1991, prévoit notamment que le taux réduit de la TVA s'applique aux cessions des droits patrimoniaux reconnus par la loi aux auteurs des oeuvres de l'esprit ainsi que de tous droits portant sur les livres.

Les modalités d'application du. taux réduit aux cessions de droits portant sur les livres sont exposées ci-après DB 3 C 2298 à laquelle il convient de se reporter.

17/ En application des articles 266 et 267 du CGI, la base d'imposition au taux réduit est constituée par l'ensemble des sommes, valeurs, biens ou services reçus ou à recevoir en contrepartie de la cession.

>Les travaux de composition et d'impression.

18/ Par travaux de composition et d'impression, on entend l'ensemble des travaux exécutés dans le cadre des activités graphiques de clicherie et de photogravure. Il s'agit :

- des travaux d'impression proprement dits constituant le stade final de la mise en oeuvre des différents procédés d'imprimerie (typographie, héliographie, taille-douce, offset et procédés intermédiaires ou dérivés) ;
- des opérations qui constituent le prolongement normal des travaux d'impression : opération de brochage et de massicotage (cette dernière opération étant également désignée sous le terme de calibrage ou de mise à dimension) ;
- des travaux de composition, c'est-à-dire des travaux préliminaires à l'impression qui sont réalisés dans le cadre normal des activités graphiques de photogravure et de clicherie : travaux de composition manuelle, de composition mécanique, de composition photographique ou de composition planographique qui se matérialisent par la fourniture des clichés d'imprimerie et épreuves photographiques constituant l'accessoire de ces clichés, ou aboutissent à la réalisation des « formes imprimantes » utilisées dans le procédé d'impression en offset (CE, arrêt du 10 décembre 1975, req. n° 93912, société Victor Michel).

19/ Des trois catégories de précisions ci-dessus, il résulte que sont notamment soumis au taux normal :

- les matières premières, les surfaces sensibles et les matériels (en particulier les « flans de clicherie ») utilisés pour la fabrication des clichés d'imprimerie ;
- les opérations se situant au stade antérieur aux travaux de composition proprement dits. Tel est le cas, par exemple, des opérations réalisées par divers professionnels ne relevant pas du secteur des activités graphiques de photogravure ou de clicherie (agences de mannequins ou modèles, dessinateur, maquettiste, photographe).

Bulletin officiel des Impôts n° 82 du 12 mai 2005
Document 3 C-4-05

AVERTISSEMENT

Le 6° de l'article 278 bis du code général des impôts (CGI) soumet au taux réduit de 5,5% de la TVA les ouvrages répondant à la définition fiscale du livre.

Le taux réduit de la TVA s'applique désormais aux ouvrages qui, quand bien même ils présentent un contenu rédactionnel insuffisant, comportent néanmoins un véritable apport éditorial (guides, annuaires, répertoires...), ainsi qu'à certains types d'ouvrages auparavant exclus de ce régime (cartes géographiques, livres de coloriage...).

I – Rappel des règles en vigueur

1. Pour l'application du 6° de l'article 278 bis du code général des impôts (CGI), les caractéristiques des ouvrages considérés comme des livres sont précisées par la doctrine administrative (DB 3 C 215).

2. Ainsi, un livre est un ensemble imprimé, illustré ou non, publié sous un titre, ayant pour objet la reproduction d'une œuvre de l'esprit d'un ou plusieurs auteurs en vue de l'enseignement, de la diffusion de la pensée et de la culture.

3. Pour être considéré comme un livre, un ouvrage doit remplir les conditions cumulatives suivantes :

- l'ouvrage doit être constitué d'éléments imprimés. Les éléments audiovisuels ou numériques (cassette audio, compact disc musical, DVD, diapositives, etc) demeurent passibles du taux qui leur est propre ;

- l'ouvrage doit reproduire une œuvre de l'esprit ; en pratique, l'ouvrage doit comporter une partie rédactionnelle suffisante permettant de conférer à l'ensemble le caractère d'une œuvre intellectuelle ;

- en outre, l'ouvrage ne doit pas présenter un caractère commercial ou publicitaire marqué, c'est-à-dire être principalement destiné à informer un public de l'existence et des qualités d'un produit ou d'un service, avec ou sans indication de prix, dans le but d'en augmenter les ventes ou de promouvoir l'image d'un annonceur ;

- enfin, l'ouvrage ne doit pas contenir un espace important destiné à être rempli par le lecteur.

4. En pratique, pour l'appréciation de ces deux derniers critères, la surface consacrée à la publicité (annonces commerciales, noms de marque, logos professionnels, etc) ou à des blancs intégrés au texte en vue d'être utilisés par le lecteur ne doit pas dépasser le tiers de la surface totale de l'ouvrage.

II – Extension du champ d'application du taux réduit

5. L'application du taux réduit de la TVA est étendue aux ouvrages comportant un apport éditorial avéré.

6. Sont ainsi soumis au taux réduit les ouvrages qui, bien que dépourvus de contenu rédactionnel au sens strict, constituent cependant des œuvres de l'esprit en raison du travail éditorial important qu'ils supposent.

7. L'apport éditorial est caractérisé par la recherche, la sélection et la mise en forme de données (agrégation, ordonnancement, présentation, indexation, etc) conférant à l'ensemble une homogénéité et une cohérence globale.

8. Sous réserve du respect des conditions énoncées au I, hormis celle tenant à l'apport rédactionnel, sont concernées les catégories d'ouvrages suivantes :

A. ANNUAIRES, GUIDES ET REPERTOIRES

9. Sont par exemple soumis au taux réduit les annuaires de personnalités, les répertoires portant sur un secteur d'activité particulier ou encore les guides tels que les guides d'hôtels-restaurants ou les guides touristiques répondant aux caractéristiques du 7.

10. Demeurent en revanche soumis au taux normal les ouvrages consistant en une simple compilation/énumération d'informations, tels que les brochures touristiques comportant une liste exhaustive d'hôtels et restaurants, les annuaires téléphoniques, les indicateurs de chemins de fer et autres publications similaires.

B. RECUEILS DE PHOTOGRAPHIES ET DE REPRODUCTION D'OEUVRES, CATALOGUES ARTISTIQUES, OUVRAGES DE COTATION

11. Sont désormais considérés comme des livres les recueils de photographies, les ouvrages artistiques constitués de reproductions, les répertoires d'œuvres, y compris lorsqu'ils ne sont assortis d'aucun commentaire, comme peuvent déjà l'être les catalogues d'exposition vendus dans les musées. Il en est de même des ouvrages de cotation comportant un aspect rédactionnel ou éditorial réel, bien qu'ils soient appelés à servir de référence dans les transactions entre collectionneurs (philatélie, numismatique, cartophilie, etc).

12. Demeurent en revanche soumis au taux normal de la TVA les catalogues dont la finalité essentielle est la vente des produits présentés (catalogues de vente par correspondance, de ventes aux enchères publiques, etc).

C. PARTITIONS DE MUSIQUE

13. Les partitions de musique destinées à diffuser la culture musicale sont désormais considérées comme répondant dans leur ensemble à la définition fiscale du livre, quel que soit le compositeur (classique ou contemporain) et qu'elles comportent ou non des paroles. Dès lors, elles relèvent du taux réduit de la TVA.

14. Il est précisé que les cassettes audio ou les disques compact accompagnant éventuellement les partitions de musique sont des supports de sons relevant dans tous les cas du taux normal.

15. Il en est de même des fournitures qui constituent des articles de papeterie, tels les cahiers de musique pour devoirs ainsi que le papier à musique.

D. CARTES GEOGRAPHIQUES ET ATLAS

16. Sont désormais soumis au taux réduit les cartes géographiques reliées ou pliables (cartes routières, touristiques, de ville, etc), ainsi que les atlas, y compris lorsqu'ils ne sont assortis d'aucun commentaire.

E. OUVRAGES POUR ENFANTS

17. Les albums et livres de coloriage sont réputés satisfaire au critère du paragraphe 4 concernant l'importance relative des espaces à compléter et sont donc soumis au taux réduit.

18. Comme toutes les autres catégories d'ouvrages, ils doivent se présenter comme des livres et conserver cette présentation à l'usage.

19. Sont exclus du bénéfice du taux réduit de la TVA les ouvrages destinés au découpage, à la construction et à l'affichage (« livres-maquette », « livres-frise », livres conçus pour être découpés, etc).

F. CAHIERS D'EXERCICES

20. Il est admis que le taux réduit de la TVA s'applique aux cahiers d'exercices et de travaux pratiques complétant les livres scolaires ou les ensembles de fiches qui s'y substituent, utilisés dans les conditions prévues par le décret n° 2004-922 du 31 août 2004 modifiant le décret n° 85-862 du 8 août 1985 pris pour l'application de la loi du 10 août 1981 modifiée relative au prix du livre en ce qui concerne les livres scolaires, ainsi qu'aux cahiers de vacances.

21. La présente instruction entre en vigueur à sa date de publication. Elle n'entraîne ni rappel, ni restitution.

Code des Postes et des Communications électroniques

Article L1 (Modifié par Loi n°2005-516 du 20 mai 2005 - art. 1)

Pour l'application du présent code, les services postaux sont la levée, le tri, l'acheminement et la distribution des envois postaux dans le cadre de tournées régulières.

Constitue un envoi postal tout objet destiné à être remis à l'adresse indiquée par l'expéditeur sur l'objet lui-même ou sur son conditionnement et présenté dans la forme définitive dans laquelle il doit être acheminé. Sont notamment considérés comme des envois postaux les livres, les catalogues, les journaux, les périodiques et les colis postaux contenant des marchandises avec ou sans valeur commerciale.

L'envoi de correspondance est un envoi postal ne dépassant pas deux kilogrammes et comportant une communication écrite sur un support matériel, à l'exclusion des livres, catalogues, journaux ou périodiques. Le publipostage fait partie des envois de correspondance.

Le service universel postal concourt à la cohésion sociale et au développement équilibré du territoire. Il est assuré dans le respect des principes d'égalité, de continuité et d'adaptabilité en recherchant la meilleure efficacité économique et sociale. Il garantit à tous les usagers, de manière permanente et sur l'ensemble du territoire national, des services postaux répondant à des normes de qualité déterminées. Ces services sont offerts à des prix abordables pour tous les utilisateurs.

Il comprend des offres de services nationaux et transfrontières d'envois postaux d'un poids inférieur ou égal à 2 kilogrammes, de colis postaux jusqu'à 20 kilogrammes, d'envois recommandés et d'envois à valeur déclarée.

Les services de levée et de distribution relevant du service universel postal sont assurés tous les jours ouvrables, sauf circonstances exceptionnelles.

Le service de distribution est effectué, dans des installations appropriées, au domicile de chaque personne physique ou morale ou, par dérogation, dans des conditions déterminées par décret.

Hormis les envois de correspondance en nombre, les services postaux constituant le secteur réservé sont proposés au même tarif de base sur l'ensemble du territoire national.

Article L2 (Modifié par Loi n°2005-516 du 20 mai 2005 - art. 1)

La Poste est le prestataire du service universel postal. Au titre des prestations relevant de ce service, elle est soumise à des obligations en matière de qualité des services, d'accessibilité à ces services, de traitement des réclamations des utilisateurs et, pour des prestations déterminées, de dédommagement, en cas de perte, de vol, de détérioration ou de non-respect des engagements de qualité du service. Elle est également soumise à des obligations comptables et d'information spécifiques.

Les services postaux relatifs aux envois de correspondance intérieure ou en provenance de l'étranger, y compris ceux assurés par courrier accéléré, sont réservés à La Poste lorsque leur poids ne dépasse pas 100 grammes et que leur prix est inférieur à trois fois le tarif de base. Constituent le secteur réservé, à compter du 1er janvier 2006, les services portant sur les envois de correspondance intérieure ou en provenance de l'étranger, y compris ceux assurés par courrier accéléré, d'un poids ne dépassant pas 50 grammes et d'un prix inférieur à deux fois et demie le tarif de base. Les envois de livres, catalogues, journaux et périodiques sont exclus du secteur réservé à La Poste.

Le tarif de base mentionné ci-dessus est le tarif applicable à un envoi de correspondance du premier échelon de poids de la catégorie normalisée la plus rapide. Tant qu'il sert de référence pour la délimitation des services réservés, sa valeur ne peut excéder 1 euro.

Par dérogation au deuxième alinéa, la personne qui est à l'origine des envois de correspondance ou une personne agissant exclusivement en son nom peut assurer le service de ses propres envois.

Un décret en Conseil d'État, pris après consultation de La Poste, et après avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes et de la Commission supérieure du service public des postes et des communications électroniques, précise les caractéristiques de l'offre de service universel que La Poste est tenue d'assurer.

Ce décret fixe également les droits et obligations de La Poste au titre de ses missions de service public des envois postaux, comprenant le régime spécifique offert à la presse en vertu du deuxième alinéa de l'article L. 4, ainsi que les conditions dans lesquelles sont assurées la neutralité et la confidentialité des services qu'elle fournit.

Annexe 9

Documents

- Planisphère 2009 de l'édition française (*Livres hebdo*) 2
- Protocole d'accord sur les usages commerciaux de l'édition avec la librairie (26 juin 2008) 3
- Charte du don de livres 11

➤ **PLANISPHERE 2008 DE L'ÉDITION FRANÇAISE (LIVRESHEBDO)**

< *Document non reproduit* >

➤ **PROTOCOLE D'ACCORD SUR LES USAGES COMMERCIAUX DE L'ÉDITION AVEC LA LIBRAIRIE (26 JUIN 2008)**

Le présent protocole s'inscrit dans le cadre mis en place par la loi du 10 août 1981 pour défendre la « bibliodiversité » et la création éditoriale. Dans ce cadre, ses signataires soulignent l'importance de cette loi et s'attachent à en défendre et à en promouvoir l'application.

La loi du 10 août 1981 a demandé aux éditeurs de fixer le prix public du livre. Son article 2 précise que « les conditions de vente établies par l'éditeur ou l'importateur, en appliquant un barème d'écart sur le prix de vente au public hors taxes, prennent en compte la qualité des services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Les remises correspondantes doivent être supérieures à celles résultant de l'importance des quantités acquises par les détaillants. »

Le présent protocole précise les conditions de fixation des remises des libraires dans le cadre de l'article 2 de la loi. Il reformule aussi les autres usages commerciaux de l'édition avec la librairie. Il est décidé qu'il s'appliquerait aux libraires dont la définition suit : une librairie est un magasin physique de vente de livres, ouvert à tout public. Par conséquent, ne sont notamment pas concernés par ce protocole :

- les grossistes en livres, ouverts aux seuls professionnels,
- les librairies en ligne, dont l'essentiel du chiffre d'affaires ne transite pas par un magasin physique de vente de livres.

Le présent protocole, qui constitue un engagement entre les parties signataires, ne saurait, à lui seul, résoudre l'ensemble des problèmes que connaissent les professions concernées. Aussi la poursuite de travaux en commun entre l'édition et la librairie sur des sujets ayant trait aux relations commerciales doit-elle rendre possible l'actualisation du présent protocole. Ainsi les sujets suivants devront faire l'objet d'une prochaine actualisation : le marquage des prix, certains aspects du fonctionnement des nouveautés, et la définition des critères quantitatifs. Ces sujets seront discutés au sein de la Commission des usages commerciaux, composée des signataires du présent protocole.

La définition du qualitatif est au cœur du dispositif de la loi du 10 août 1981 et les critères qualitatifs sont les outils d'évaluation de la « qualité des services rendus par les détaillants ». Ils sont prédéterminants à la constitution de la remise afin de valoriser le maillage serré des librairies sur le territoire français, garant de la plus large diffusion de la production éditoriale, et de l'accès de tous au livre.

I. LES CRITÈRES QUALITATIFS

Le libraire et l'éditeur ou le diffuseur sont des maillons essentiels de la chaîne du livre qui va de l'auteur au lecteur. Conformément aux obligations légales, les méthodes ou modes de calcul permettant d'apprécier l'application des critères qualitatifs devront être non discriminatoires et pouvoir être expliqués à la demande. Les remises qualitatives ci-après s'organisent en deux pôles, le premier constitué de critères obligatoires, le second de critères facultatifs.

> Critères obligatoires

L'ensemble des critères ci-dessous, pris dans leur totalité, doit représenter entre 30% et 70% des points de remise qualitative attribués par l'éditeur ou le diffuseur au libraire. Chaque critère doit être valorisé, c'est-à-dire qu'il ne peut correspondre à un potentiel de 0 point de remise. L'évaluation de ces critères pourra également tenir compte de la manière dont les indicateurs qui en découlent évoluent dans chaque librairie au regard des spécificités de cette dernière et de la situation du marché.

1. Commandes à l'unité

Le fait pour le libraire d'accepter, de la part des lecteurs, des commandes à l'unité, sur la totalité des titres publiés et disponibles, fait partie des services qualifiant le libraire eu égard aux contraintes de gestion que cette prestation engendre pour lui.

2. Compétence du personnel

Présence d'un personnel suffisamment nombreux pour être en contact direct avec le public et ayant reçu une formation, interne ou externe, de libraire. La qualité de l'équipe de vente intègre tout ce qui renforce le conseil au public : lecture des nouveautés, connaissance des catalogues, des lecteurs de la librairie... Ce personnel, formé à l'emploi qu'il occupe, est capable d'accueillir, de gérer, de conseiller, de maîtriser l'assortiment, de découvrir et de faire découvrir.

3. Relation du Libraire avec ses fournisseurs

Réception, sur rendez-vous, par le libraire, ou son personnel qualifié et pourvu d'un pouvoir décisionnaire, des représentants désignés de l'éditeur/diffuseur au rythme nécessité par le programme et l'étendue de leurs catalogues. Cet entretien doit aboutir, après présentation et argumentation, à une décision sur l'achat. Ce critère ne pourra pas être opposable aux librairies qui pourraient recevoir ces représentants mais que l'éditeur/diffuseur choisit de ne pas visiter pour des raisons liées à sa propre organisation. Dans ce cas, ce critère est remplacé par le critère 8 (Offices et notés avant parution).

4. Actions d'animations à l'initiative du libraire

Le libraire, selon sa propre initiative, avec l'aide si souhaitée de l'éditeur/diffuseur, organise des animations autour des nouveautés ou des ouvrages de fonds composant son assortiment. Ces animations participent d'une démarche commerciale servant aussi à inscrire le libraire comme acteur de la vie culturelle dans sa zone de chalandise.

Sont notamment considérés comme animations : les signatures d'auteurs, les rencontres avec les auteurs, les propositions thématiques « multi-éditeurs », l'organisation de prix littéraires, les tenues de stand hors de la librairie, les réunions d'informations avec les bibliothécaires, l'accueil de classes d'enfants en librairie, etc.

> Critères complémentaires

5. Réassortiment

Le volume des titres suivis en réassortiment par rapport au volume des titres suivis en nouveautés est un indicateur capital de la capacité du libraire à relayer le travail des éditeurs en accompagnant ainsi la durée de vie des nouveautés et le renouvellement de son fonds.

6. Fonds

La défense du fonds de catalogue des éditeurs est une priorité pour ces derniers et leurs auteurs. Les libraires qui présentent, animent et vendent une part significative des titres de ce fonds contribuent ainsi de façon positive à la diversité éditoriale qui est le fondement même de l'activité de la librairie.

En conséquence, la commande régulière et la présence, chez le libraire, d'un pourcentage des titres du fonds du catalogue de l'éditeur, défini par ce dernier ou par le diffuseur, seront prises en compte en regard de la taille et de la spécificité de la librairie et notamment de la nature de son assortiment.

7. Recherches bibliographiques

Le libraire se dote d'outils bibliographiques actualisés (bibliothèque de catalogues et/ou bases de données professionnelles) pour répondre sur l'ensemble des titres publiés par les éditeurs, toutes tailles confondues, à toute recherche au service de sa clientèle.

8. Offices et notés avant parution

Le libraire est inscrit au service des nouveautés, tel qu'il est décrit dans le présent protocole, ou passe des notés avant parution aux représentants de l'éditeur/diffuseur.

L'engagement du libraire par rapport à l'offre de l'éditeur/diffuseur sera un élément apprécié en fonction de la taille de la librairie et de la nature de son assortiment. L'éditeur/diffuseur ne peut imposer à un libraire de retenir l'intégralité des titres proposés.

Ce critère pourra se substituer au critère 3 dans les conditions définies par l'article se rapportant à ce dernier.

9. Promotion de l'offre éditoriale

a/ Rôle prescripteur du libraire

En étant, par un travail de promotion dont il a l'initiative, prescripteur d'ouvrages de création, hors domaine scolaire, technique et universitaire, le libraire soutient les créations, les premières œuvres, les collections, les séries et les auteurs dans leur parcours, mais également les ouvrages du fonds. Ainsi, un libraire, au-delà de sa participation à des opérations de promotion, peut faire valoir un travail particulièrement significatif de lancement et de relais sur certains ouvrages de l'éditeur dont les ventes qu'il a réalisées lui octroient une part de marché nationale supérieure à celle représentée par la part de marché globale de son activité.

b/ Promotion des éditeurs/diffuseurs

Le libraire met en avant les priorités de l'éditeur/diffuseur en participant à des campagnes nationales, régionales ou locales organisées par celui-ci. Il utilise alors, dans la mesure du possible, les supports préparés par ce dernier. Le libraire a la faculté de ne pas recevoir ces supports.

L'éditeur/diffuseur ne peut réclamer d'un libraire qu'il participe à un nombre de campagnes qui serait disproportionné par rapport aux spécificités de la librairie et notamment à sa nature et à sa taille, ni, a fortiori, à l'ensemble des campagnes qu'il organise.

Pour l'attribution des points correspondant à ce critère, l'éditeur/diffuseur prend en compte à la fois le paragraphe a/ et le paragraphe b/.

10. Outils professionnels

En investissant sur les outils de transmission de la profession et en se dotant d'une connexion Internet pour faciliter l'envoi d'informations actualisées de la part de l'éditeur/diffuseur, le libraire apporte sa contribution à la chaîne du livre.

En exploitant les outils lui permettant de comprendre son environnement commercial et d'évaluer ses performances, le libraire manifeste sa volonté de pérenniser son activité dans l'évolution du marché.

*

Pour l'établissement de leurs conditions générales de vente, les éditeurs/diffuseurs doivent obligatoirement intégrer au moins trois des critères complémentaires ci-dessus.

Un critère, qu'il soit obligatoire ou facultatif, ne peut représenter à lui seul plus de 25% de l'ensemble du potentiel de la remise qualitative.

II. LES REMISES

1. Composition de la remise

La remise du libraire est établie par chaque éditeur ou diffuseur en fonction :

- D'une remise de base
- D'une remise additionnelle attribuée selon les critères qualitatifs définis au chapitre I.
- D'une remise additionnelle attribuée selon des critères quantitatifs.

Conformément à la loi du 10 août 1981, la remise additionnelle attribuée au libraire au titre des critères qualitatifs est supérieure à la remise additionnelle attribuée au titre des critères quantitatifs.

2. Fonctionnement de la remise

À l'exception de la remise de base, les remises accordées selon d'autres critères que ceux du chapitre I sont réputées quantitatives, sauf si la commission de suivi instituée au chapitre V ci-dessous en décide autrement.

Dans le cas des chaînes de librairies ou des librairies à établissements multiples, les remises sont déterminées pour chaque point de vente.

III. LES NOUVEAUTÉS

A. Définitions

Pour tenir compte au plus près de la réalité commerciale du point de vente, le service des nouveautés, défini d'un commun accord entre l'éditeur, le diffuseur ou leur représentant et le libraire, permet à ce dernier de passer une commande négociée avec l'éditeur, le diffuseur ou leur représentant, portant sur un ou plusieurs titres et sur des quantités pour chaque titre sélectionné de la mise en vente. Cette commande participe de l'assortiment choisi du libraire.

La détermination du choix des titres s'effectue lors de la présentation de la mise en vente par le représentant. Dans le cas où le libraire n'est pas visité, la détermination du choix des titres peut s'effectuer sur la base des grilles d'office validées par le libraire. Ces grilles peuvent correspondre à des formules d'abonnement.

L'information sur les rééditions fait l'objet d'une présentation distincte de la nouveauté, mais entre dans les mêmes modes de traitement.

Par office, on entend :

-Office sur grille personnalisée ou abonnement

En accord avec l'éditeur ou son représentant, le libraire détermine, en remplissant une grille, les quantités exactes de livres, par catégories d'ouvrages, qui lui seront envoyées automatiquement. Le libraire peut à tout moment demander la modification (augmentation ou diminution) des quantités fixées. L'éditeur dispose d'un délai de 30 jours pour informer le libraire des nouvelles conditions qui peuvent en découler. Si la modification n'implique pas de nouvelles conditions ou si celles-ci font l'objet d'un accord entre le libraire et l'éditeur, ce dernier dispose alors d'un délai de 60 jours pour mettre en œuvre cette modification.

Dans le cas de la détermination du service de nouveautés par l'intermédiaire d'un diffuseur, les quantités et les catégories sont précisées par l'éditeur, chacun d'eux faisant l'objet d'une grille.

Toutefois, les éditeurs représentés par ce diffuseur peuvent être regroupés sur une même grille, pour des ouvrages de même nature.

-Service des nouveautés à façon

Sur la base du programme de l'éditeur/diffuseur, le libraire passe des commandes de nouveautés avant parution aux représentants de ces derniers.

B. Modalités de fonctionnement du service de nouveautés

-Modification du service des nouveautés

A défaut de toute modification demandée par le libraire (cf. ci-dessus), le contrat fait l'objet d'une tacite reconduction.

-Fonctionnement

L'éditeur/diffuseur doit limiter son envoi aux ouvrages commandés par le libraire, faisant partie d'une grille ou d'une commande dans le cadre d'un service de nouveautés à façon, en respectant les quantités prévues : les éditeurs/diffuseurs reconnaissent aux libraires l'entière maîtrise de leur assortiment. Tout envoi de livres, non négocié en amont, peut être retourné sans délai par le libraire.

L'éditeur ou le diffuseur envoie au libraire sur simple demande, à tout moment, et sous quinze jours, un double de la grille ou des grilles le concernant ; cet envoi est assorti d'un rappel des conditions de vente correspondantes.

D'une manière générale, le changement de diffuseur ne devant pas créer de perturbations, la responsabilité des opérations traitées antérieurement avec le libraire incombe à l'ancien diffuseur pendant les délais de retour convenus, sauf accord entre les deux diffuseurs communiqué aux libraires.

Cette information doit suivre les canaux adaptés : fax, courrier électronique, annonces dans Livres Hebdo...

En cas d'intervention d'un nouveau diffuseur, les libraires doivent être informés de la modification de la liste des éditeurs diffusés préalablement à toute démarche de diffusion. Cette information doit provenir soit de l'éditeur, de l'ancien diffuseur ou du nouveau diffuseur.

Les CGV doivent être envoyées dans un délai n'excédant pas 1 mois sur simple demande écrite de la part du libraire.

C. Nouveautés liées à une parution exceptionnelle

Le fonctionnement des relations commerciales dans le cas de nouveautés liées à une parution exceptionnelle sera précisé dans le cadre des travaux en commun sur le fonctionnement de l'office conduits à la suite de la mise en place du protocole. Les conclusions qui en seront tirées viendront compléter le présent protocole.

D. Utilisation des grilles d'office

Le service des nouveautés constitue un des éléments fondamentaux de la commercialisation du livre. C'est l'opération par laquelle un éditeur envoie aux libraires ses nouveautés avant leur mise en vente. Le service des nouveautés est également un système de promotion et d'information physique, complémentaire des autres moyens d'information (presse professionnelle, bulletins d'éditeurs, représentants...). Il ne dispense pas l'éditeur de fournir une information régulière et de qualité sur ces nouveautés.

Tout libraire peut demander à être inscrit à un service de nouveautés.

-Expédition et réception

Les nouveautés sont envoyées à temps pour respecter la date prévue de mise en vente.

-Retours

Les nouveautés envoyées dans le service de nouveautés comportent un droit de retour intégral, dans des limites de temps fixées par l'éditeur/diffuseur.

Les retours faits par le libraire sont accompagnés d'un document mentionnant son numéro de compte et le contenu de chacun des colis (titres et quantités).

Les livres ne doivent pas être abîmés, ni marqués ou étiquetés. Le cas particulier des ouvrages retournés, marqués d'un prix ou étiquetés du fait du non respect par l'éditeur de l'obligation de marquage du prix, est examiné dans le cadre du groupe de travail conjoint sur le marquage des prix qui se réunira à la suite de la mise en place du protocole et dont les conclusions viendront compléter le présent protocole.

L'emballage des ouvrages retournés est identique en qualité à celui qui a été utilisé à l'aller.

Sous ces conditions, la note de crédit des retours (avoir) est émise dans le mois qui suit la réception du colis.

En cas de refus de crédit du retour par l'éditeur/diffuseur, celui-ci en indique le motif précis au libraire et s'engage à lui restituer les ouvrages concernés.

-Documents comptables

Les factures du service des nouveautés sont distinctes des factures de réassort.

Inspirée de la norme interprofessionnelle, la facture permet une identification rapide des ouvrages (auteurs, titres, éditeurs, catégories, codification...) et indique la date de l'envoi.

La facture du service des nouveautés est identifiée sur le relevé de fin de mois.

À chaque envoi est joint le double de la facture ou un document récapitulatif des éléments de l'envoi (bon de livraison) autorisant ainsi un rapprochement aisé avec la facture. De nouveaux outils (avis d'expédition électronique, facture dématérialisée) doivent permettre une meilleure organisation de la chaîne du livre et à ce titre être développés.

IV. AUTRES DISPOSITIONS

1. Marquage des prix

Les livres doivent être dotés d'un code à barres. Le prix doit être marqué sur le livre conformément à la loi.

2. Changement de prix

Tout changement du prix public d'un ouvrage doit être signifié au libraire par la presse professionnelle, ou par d'autres moyens, au moins deux mois avant sa date d'application. En cas de baisse de prix, cette information doit également indiquer le délai durant lequel le libraire peut retourner les ouvrages. Dans ce cadre, le libraire a une faculté intégrale de retour sur les ouvrages concernés sur la base du prix d'achat d'origine.

3. Ventes aux collectivités

Consciente du rôle prioritaire joué par le réseau de la librairie et dans une perspective de développement dynamique et harmonieux de son activité, l'interprofession des métiers du livre s'oriente vers la voie positive du partenariat en matière de vente aux diverses collectivités (bibliothèques, comités d'entreprises, municipalités, entreprises, etc.).

A l'exemple des autres pays de l'Union Européenne, elle s'engage à faire en sorte que le réseau de librairies assure pleinement son rôle d'interlocuteur naturel de ces collectivités.

La vente aux collectivités ne peut s'effectuer que dans le cadre de la loi du 10 août 1981 modifiée notamment par la loi du 18 juin 2003.

V. COMMISSION DE SUIVI

La Commission de suivi est une commission paritaire qui réunit les représentants des signataires du présent protocole et de l'administration chargée du livre au Ministère de la culture. Elle veille à la bonne application du présent protocole et organise la conciliation entre les parties sur les points en relevant.

Le champ de compétence, les attributions, la composition et les modalités de fonctionnement sont précisés dans un document en annexe.

VI. ENTRÉE EN VIGUEUR

Le présent protocole entrera en vigueur lors de la modification des conditions générales de vente de chaque éditeur/diffuseur et au plus tard dans les douze mois à compter de sa date de signature.

➤ CHARTE DU DON DE LIVRES

Créée par les institutions suivantes :

- Association des Bibliothécaires Français
- Bibliodef
- Bibliothèque nationale de France
- Culture et Développement
- Direction du livre et de la lecture - Ministère de la Culture et de la Communication
- France Édition
- La Joie par les Livres

Pays signataires de la charte :

Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Côte d'Ivoire, France, Haïti, Mali, Mauritanie, Niger, République Démocratique du Congo, République de Guinée, Sénégal, Tchad, Togo.

Définition du programme :

Article 1

La définition de tout programme de don de livres s'appuiera sur les principes généraux suivants :

- connaître et associer l'organisme partenaire à toutes les étapes du programme,
- préférer la qualité à la quantité,
- approfondir la connaissance des lectorats à servir,
- encourager le développement d'une culture de l'écrit ;

Dans le cas de donation en ouvrages neufs :

- collaborer autant que possible avec les éditeurs et les libraires des deux pays concernés,
- contribuer à la production locale d'ouvrages en soutenant la production artisanale d'ouvrages à faible tirage.

Article 2

Tout programme de don de livres veillera à associer, non pas des particuliers mais deux organismes juridiquement constitués – un donateur et un destinataire – associés pour réaliser une transaction.

Article 3

Le don sera effectué en réponse à la demande de l'organisme partenaire en fonction des informations qu'il aura fournies. L'organisme donateur s'efforcera de connaître son partenaire, son environnement et ses besoins en ouvrages. Il prendra contact avec l'organisme destinataire qui fournira au donateur des informations sur le local où les livres seront proposés aux lecteurs, les types d'utilisateurs potentiels, leurs besoins et leur attente en matière de lecture et de loisirs. Sa demande sera définie en relation de complémentarité avec les autres institutions œuvrant pour le développement de la lecture dans le pays concerné. En cas de besoin, l'organisme destinataire peut recourir aux professionnels de la lecture (bibliothécaires, documentalistes, libraires) pour formuler la demande.

Si, comme dans le cas d'une fédération ou d'un regroupement, le destinataire ne gère pas directement l'utilisation des livres, il doit fournir au donateur la liste des établissements utilisateurs (écoles, bibliothèques), leur implantation géographique et la répartition des ouvrages entre ces établissements.

Approvisionnement et sélection des ouvrages :

Article 4

Il serait très souhaitable que toute initiative de don comporte une proportion significative de livres neufs. Pour cela, le donateur collaborera avec les éditeurs et les libraires de son pays et du destinataire dans le but de se procurer les livres dans des conditions commerciales mutuellement acceptables (dans le respect des règles de la déontologie professionnelle.) Il pourrait utiliser les chèques Lire ou les chèques UNUM de l'UNESCO.

Article 5

En ce qui concerne les ouvrages d'occasion, si le donateur s'approvisionne auprès des bibliothèques ou autres institutions, il s'efforcera de préciser les types de documents souhaités afin de guider ses interlocuteurs dans la sélection des titres et veillera à ce qu'ils soient en très bon état.

Article 6

Quel que soit le mode d'approvisionnement retenu, le donateur procédera au tri et à la sélection des ouvrages en collaboration avec le destinataire afin d'adapter le mieux possible les choix aux besoins des publics ciblés. Toutefois, le choix final appartiendra au destinataire.

Aspect majeur du programme de don, la sélection des ouvrages s'impose par le respect dû au destinataire et par la nécessité de limiter les inconvénients provoqués par des envois inadaptés: encombrement inutile des locaux, coût des transports et des taxes douanières, du stockage et de la manutention des documents.

Article 7

Dans le cadre de la collaboration avec l'organisme destinataire, le donateur utilisera la méthode qui lui semblera la plus adaptée au contexte. Il communiquera une liste présentée soit par titre disponible à l'envoi, soit par genre et classe de livres, par matière pour les livres scolaires, et les livres scientifiques et techniques ou par champs de la connaissance pour ce qui concerne les fonds encyclopédiques. Pour cela et dans le but de permettre le choix des titres par le destinataire, le donateur mettra à leur disposition l'information bibliographique disponible.

Article 8

Pour aider le donateur dans la sélection des ouvrages, le destinataire lui communiquera des informations sur l'état du fonds – existant ou à créer –, les manques à combler, les types de livres nécessaires, la quantité souhaitée ainsi que des indications relatives aux autres institutions qui existent dans son environnement et qui offrent des possibilités de prêt et de communication d'ouvrages.

Article 9

Dans un esprit de véritable coopération culturelle, donateurs et destinataires veilleront à ce que les lots d'ouvrages prennent en compte l'identité culturelle des publics-cibles, leurs besoins d'information générale, scientifique et technique et de loisirs ainsi que la complémentarité entre les établissements et les organismes locaux.

Transports et réception des ouvrages :

Article 10

Dans le cas où le programme de don serait mis en œuvre par un organisme redistributeur, il serait souhaitable de mentionner l'institution qui donne, l'intermédiaire qui collecte et le destinataire final.

Article 11

Avant l'envoi de livres d'occasion il serait souhaitable que l'organisme donateur s'abstienne de porter sur les ouvrages des mentions telles que « rebut » qui sont dévalorisantes pour le destinataire.

Article 12

Avant d'expédier les ouvrages, le donateur s'assurera au préalable de l'aptitude du partenaire à réceptionner, traiter et distribuer les ouvrages. Si tel n'est pas le cas, le destinataire veillera, avec ou sans l'aide du donateur, à créer durablement les conditions favorables à la réception et à la distribution des ouvrages.

Article 13

Donateurs et destinataires accompliront chacun pour leur part les démarches de sensibilisation auprès des autorités nationales afin d'obtenir l'exonération ou la réduction des taxes douanières, l'allègement des formalités à accomplir et d'assurer le contrôle aux douanes afin d'éviter la revente.

Suivi du programme : développement du partenariat culturel

Article 14

En cas de besoin, donateurs et destinataires collaboreront à la formation des personnes amenées à réceptionner, classer et distribuer les livres reçus mais aussi à assurer l'animation des bibliothèques.

Article 15

À une échéance qu'ils auront déterminée ensemble, donateurs et destinataires évalueront de conserve l'adaptation des envois aux besoins exprimés et les différents usages qui en auront été faits sur place. Le protocole d'évaluation sera mis en place d'un commun accord en préalable à l'envoi des ouvrages.

Article 16

De manière générale, il serait très souhaitable de rechercher le partenariat des éditeurs locaux afin d'acquérir des ouvrages d'auteurs locaux à mettre à la disposition des lecteurs.

Article 17

Afin de contribuer à augmenter la présence de livres par le soutien à la production locale d'écrits notamment dans les centres ruraux éloignés, donateurs et destinataires pourraient, dans certains cas, collaborer pour doter ces derniers des moyens de production artisanale à faible tirage d'écrits nécessaires à l'information du milieu.

Article 18

Dans un véritable esprit de partenariat, donateurs et destinataires collaboreront pour faire connaître à leur public respectif, la culture de l'autre par le biais d'animations autour du livre, du conte, de la musique et des arts plastiques.