

Observatoire des mutations des industries culturelles

Réseau international de chercheurs en sciences sociales

Série : « Politiques publiques, réglementation et régulation »



L'encadrement des prix des produits culturels, l'exemple du prix unique du livre au niveau européen

Christian Robin

LabSIC - Paris 13

Ce texte a été publié pour la première fois en 25 août 2005 sur le site de l'OMIC.

Pour citer ce texte :

<Nom de l'auteur>, <Prénom de l'auteur>. <Date>. « Titre du texte ». Accessible à cette adresse :
<URL de l'article>. Consulté le <Date de consultation>.

Tous les articles originaux du site sont publiés sous licence Creative Commons. Vous êtes libres de les reproduire, de les distribuer et de les communiquer au public, sous réserve du respect des conditions de paternité, de non-utilisation commerciale et de non-modification. Plus d'informations sur le site www.creativecommons.org.



La réglementation sur le prix unique (ou fixe) du livre fait l'objet d'un consensus très large des principaux acteurs de la vie culturelle française. Il est même considéré comme un « produit d'exportation » français. Au niveau européen, le parlement le considère comme un élément culturel essentiel (Résolution du 16/12/1999). Il est censé favoriser la diversité culturelle si ce n'est être un constituant de l'exception culturelle. La Commission européenne elle-même semble ne plus vouloir imposer le prix libre pour le livre.

Pourtant, son instauration en France par la loi Lang d'août 1981 avait fait l'objet d'un débat passionné. Et ensuite, une décennie n'a pas suffi pour que cette loi ne soit plus guère contestée. A *contrario*, certains pays qui avaient été les pionniers d'un tel système, l'ont abandonné comme le Royaume Uni en 1995. Enfin hors d'Europe, le Québec dont la réputation en matière de vigilance sur la diversité culturelle n'est plus à faire et qui a instauré tout un arsenal législatif pour favoriser l'édition locale, n'a pas de disposition semblable.

Pour nous éclairer sur cette question et essayer de repérer des mutations, nous disposons de trois documents publiés en 2003 qui permettent de faire un point sur ce sujet. Un livre de Markus Gerlach (France) « *Protéger le livre* », Alliances des éditeurs indépendants, et deux articles d'économistes Vidar Ringstad (Norvège) « *On the cultural blessings of fixed book prices: facts or fiction* », et Frederick van der Ploeg (Pays-bas, ancien secrétaire d'État à la culture) « *Beyond the dogma of the fixed book agreement* »,.

Clairement favorable au prix unique, Gerlach conclut p. 89 : « nous avons pu mettre en relief quelques arguments qui nous permettent d'affirmer que le prix fixe du livre constitue, d'un point de vue culturel et économique, un instrument indispensable au fonctionnement équilibré du marché de l'édition ». À l'opposé, dans son abstract, Ringstad écrit : "it is quite hard to find convincing evidence, either theoretical or empirical, that fixed book prices is better, even as a cultural means, than the free book prices". Enfin, la conclusion est plus balancé pour van der Ploeg : "Governments fail to set (quantitative) objectives for the fixed book price agreement, which makes difficult to evaluate its success and contributes to it being treated as a dogma in the book world and the political arena", bien que le corps de son article soit plutôt en faveur du prix libre.

Avant de discuter l'argumentation de ces auteurs, il semble nécessaire de donner les dispositions en vigueur en France dont se sont inspirés les derniers pays ayant voté une loi.

Loi relative au prix du livre n° 81-766 du 10 août 1981

Article 1 - Modifié par Loi 93-1420 1993-12- 31 art. 1 JORF 1er 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 p. 100 et 100 p. 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°) 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 2003-517 2003-06-18 art. 4 JORF 19 juin 2003 - Par dérogation aux dispositions du quatrième alinéa de l'article 1er 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 ;

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 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 1er (alinéa 1er) 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 2002-1575 2002-12-30 Finances pour 2003 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.

Comme nous pouvons l'observer, cette loi est très courte. Elle encadre très strictement le commerce du livre en France car, outre la disposition titre relative à la fixation du prix, elle donne un cadre contraignant aux relations entre les acteurs. L'article 2, en particulier, prévoit les modalités de fixation de la remise de l'éditeur en faveur du détaillant en insistant sur le fait qu'elle doit plus dépendre de la qualité du service du détaillant que du volume de ses ventes. Celui-ci doit en contrepartie offrir un « service gratuit de commande à l'unité ». Une stricte égalité doit exister entre les détaillants, par exemple la vente à prime est interdite si celle-ci n'est pas proposée à tous. Nous évoquerons plus loin ces aspects en observant comment le système éditorial s'est accommodé de ces dispositions.

Mais revenons aux publications. Chacun des auteurs fait référence à un chercheur, Francis Fishwick, qui fait autorité pour le monde anglo-saxon. Nous commentons essentiellement Gerlach et Ringstad parce que l'article de van der Ploeg est plus clairement orienté vers une théorisation économique et non sur des constats empiriques. Gerlach fait un historique du « prix unique ou fixe ». Ce sont les éditeurs anglais qui en 1829, appliquent cette disposition en invoquant déjà « la nécessité de rémunérer les libraires qui consacrent de l'espace aux livres plus difficiles » (Gerlach, p. 22). Mais les auteurs obtiennent son abrogation en 1850. Enfin en 1890, le *net price system* est instauré (1900 selon la Bookseller association et les autres auteurs). Il durera jusqu'en 1995. Les autres pays du nord de l'Europe, et en particulier l'Allemagne, instaure des règles similaires entre 1830 et l'entre-deux-guerres. Il faut noter que ce sont généralement des accords interprofessionnels et non des lois. La France, elle,

a vécu jusqu'aux années 1970 sous un régime de « prix conseillé » que suivaient peu ou prou tous les acteurs de la vie du livre (Rouet, 2000).

À compter de la fin des années 60, le droit à la concurrence devient plus fort surtout en raison de l'intégration européenne. Cependant, la Suède, la première, abolit le prix fixe alors qu'elle ne faisait pas partie de la CEE. Par ailleurs, le développement de circuits de vente alternatifs pour le livre remet en question la position des libraires, en particulier en France, la FNAC et les hypermarchés.

Ainsi, les pays du Nord de l'Europe qui avaient un accord interprofessionnel ont soit abandonné ces dispositions, soit édicté des lois. Les pays du Sud qui ne s'étaient pas préoccupés de cette question ont en réaction à l'évolution du droit de la concurrence mis aux point des règles législatives (mais l'Italie discute toujours de l'opportunité de la loi qui a été votée).

Pour Gerlach, le prix fixe comporte de nombreux avantages politiques et culturels, :

- il préserve l'existence d'un réseau dense et varié de librairies,
- il limite la hausse des prix, voire la disparition des titres plus difficiles,
- il garantit la subsistance des éditeurs fonctionnant à cycle de production long,
- il assure l'existence d'un certain nombre de services,
- il favorise le transfert international de la culture et du savoir.

En revanche, son abandon entraînerait :

- une concentration de la vente au détail,
- une diminution de la diversité,
- une fixation sur les livres à rotation rapide et concentration éditoriale,
- une augmentation du prix moyen du livre.

Ringstad qui apporte la contradiction la plus forte, montre à quel point le débat a peu varié depuis le 19^e siècle. Il rapporte la discussion entre l'éditeur Frederick Macmillan promoteur du prix fixe en Grande-Bretagne et l'économiste néoclassique Alfred Marshall (Guillebaud, 1965). Pour Macmillan, le prix fixe en éliminant la compétition sur les prix permet de dégager de meilleures marges et donc de rendre plus de titres rentables. Ceci pose deux anciennes questions : quelle élasticité prix pour le livre ? quelle péréquation entre les livres ? Thèmes centraux pour l'édition et la librairie qui existaient bien avant que Diderot (1763) ait évoqué le deuxième.

En comparant la situation de deux marchés relativement proche comme la Suède (qui est en prix libre depuis 1970) et la Norvège (prix fixe), il montre à quel point les arguments en faveur de l'un ou l'autre des systèmes ne résistent pas à l'analyse. Par exemple, si le nombre de points de vente est plus faible en Suède qu'en Norvège, cela était déjà le cas avant 1970. Et il faudrait plutôt en chercher la raison du côté de l'exclusivité accordée aux libraires norvégiens de vendre les livres scolaires du primaire et du secondaire. Nous reviendrons sur ces aspects là pour la situation française.

Il reprend les analyses de Fishwick sur les systèmes australiens et britanniques, en particulier celle publiée en 2001 sur les conséquences de l'abolition du système au Royaume-Uni en 1995. Ce chercheur avait longtemps été favorable au système du prix fixe (1989). Sa conclusion, après six ans de prix libre, est plutôt opposée. Mais il contrebalance le constat des faibles effets observés en raison de la libéralisation par le fait que la Grande-Bretagne a connu une longue période de croissance économique ces années-là. Se pose donc la question de savoir si une récession entraînerait des effets dramatiques sur le commerce du livre.

En tout état de cause, contrairement aux prévisions habituelles de limitation de l'offre, aucun système n'a d'effet particulier sur la croissance du nombre de titres. L'exemple du Québec qui n'a pas de politique de prix unique, en est la meilleure illustration : pour des raisons liées à d'autres réglementations, le nombre de nouveautés s'est envolé ces deux dernières décennies (Pinhas, 2002). D'ailleurs, la situation économique des pays influe peu sur le nombre de titres dans les pays de l'OCDE. Nous renvoyons sur ce sujet à nos propres analyses (Robin, 2002) : l'évolution technique, celle des connaissances et du marché jouent un rôle majeur dans cette croissance.

Quant à la question des prix de vente, s'ils augmentent pour les ouvrages à faible rotation quand ils baissent pour les best sellers, on pourra y opposer nos propres constats. En effet, une forte croissance des prix a suivi la mise en place du système du prix unique en France en 1981 (+21 % par rapport à l'indice général des prix entre 1980 et 1995).

Par ailleurs, le prix unique n'a d'aucune manière retardé la concentration éditoriale en France où elle est plutôt plus forte qu'ailleurs, avec maintenant un seul géant dont le chiffre d'affaires est plus du double de son second.

La question de l'effet sur les circuits de vente est probablement la plus souvent évoquée. Gerlach reprend le schéma de Rouet (2000) concernant les effets du prix libre sur les détaillants.

Nous pouvons d'abord remarquer que les libraires britanniques ont eux aussi un avis très balancé par la voix de leur association professionnelle en 2003 :

“Given the important changes in the bookselling and publishing arena and the strong economy in the last few years, it is extremely difficult to assess what changes in the market can be attributed to the ending of RPM in the UK.”

Nous avons vu ensuite que de nombreuses prédictions de ce schéma sont contredites soit directement en France (concentration éditoriale, augmentation des prix) ou dans les pays étrangers qui ont modifié leur politique.

Un argument habituel que reprend Gerlach concerne l'observation empirique d'autres marchés ayant connu une libéralisation comme celui du disque. En effet, en France, le nombre de disquaires a été divisé par trois en cinq ans entre 1983 et 1988. Cependant la politique du prix conseillé avait été interdite début 1978, l'effet n'a donc pas été immédiat. Le graphique de l'évolution du marché de l'édition phonographique en France (Le Monde, 24/01/2004, SNEP) montre que pendant cette période, entre 1982 et 1985, le marché du disque 30 cm s'est littéralement effondré (- 60 %) dans l'attente de la commercialisation du lecteur et des CD audio² à des prix accessibles. La baisse a été comparable dans la plupart des pays en même temps. De plus, la courbe de la cassette audio n'accuse un léger creusement qu'avec retard et à la date exacte de lancement du CD. Ainsi, on ne peut pas mettre la disparition des détaillants en France sur le compte du changement de la réglementation. C'est l'effondrement du marché qui a laminé les points de vente. Seuls ceux dont ce n'était pas l'activité principale ont pu survivre (FNAC, hypermarchés). La librairie française n'aurait pas survécu à une telle baisse du chiffre d'affaires avec les faibles marges dont elle se plaint par ailleurs.

La part de marché des librairies ne se situe plus qu'à 19 % en 2003³ comme les supers/hypermarchés et légèrement moins que les grandes surfaces spécialisées (FNAC, Virgin), 20 %. En effet, la loi Lang a eu un effet d'aubaine fort pour les hypermarchés qui ont pu vendre du livre avec une marge très inhabituelle pour eux de 38 à 40 % du prix public et ont donc fortement développé leur part de marché dans ce domaine. Les chaînes de librairie dont les pratiques sont condamnées⁴ par de nombreux observateurs dont Gerlach, et qui se sont développées rapidement dans d'autres pays comme les États-Unis et le Royaume uni, prennent aussi leur place en France, malgré le prix unique.

Comme on le voit, ces différentes études et nos propres remarques montrent à quel point le sujet peut être discuté éternellement sans donner des indications claires de l'intérêt de l'un ou l'autre

¹ The Booksellers association booksellers.org.uk/industry/display_report 24/08/05 (février 2003).

² L'année 1978 et même 79 nous semble peu représentatives car elles avaient été marquées par la folie disco (Saturday night fever et Grease en double album).

³ TN-Sofres pour le CNL.

⁴ La pratique si discutable de l'achat du linéaire pour placer des livres que pratique Barnes & Noble aux USA n'a rien à envier celles des hypermarchés sous forme de « marge arrière » ou achat d'espace publicitaire dans les catalogues d'autres détaillants en France.

système. Nous ne trouvons pas d'argument décisif même au regard des aspects de politique culturelle.

Il nous semble donc qu'il faut déplacer le débat.

Les observateurs partent tous de l'unicité du marché du livre. Sa faible taille plaide pour cette approche. Cependant, les différences entre types de livres sont plus fortes qu'on ne croit. Les arguments en faveur de l'un ou l'autre des systèmes peuvent donc se retourner en fonction de la catégorie d'ouvrages et pas seulement selon la ligne de démarcation habituelle best sellers / livres difficiles. Les choix politiques concernant le livre scolaire peuvent avoir un effet majeur sur le réseau de librairie comme le montre l'exemple de la Norvège. Les effets secondaires divergents des différentes politiques de gratuité instaurées par les régions françaises pour les livres au lycée en sont une autre manifestation. Ainsi, les spécificités des marchés des pays étudiés et, en particulier, la pondération entre les différents secteurs peuvent expliquer des effets particuliers.

En France, le prix unique a instauré un système où les acteurs peuvent se renvoyer les responsabilités éternellement, mais où finalement chacun trouve son compte. En effet, l'éditeur fixe le prix final et chacun va être rémunéré proportionnellement à celui-ci (auteur, diffuseur, détaillant et même distributeur). C'est donc le producteur qui fixe la rémunération de l'aval. De plus, le diffuseur a la responsabilité de fixer la remise du détaillant, donc sa rémunération. Dans la plupart des cas, il ne dépend pas de l'éditeur, même dans les grands groupes. Ainsi, le détaillant ne peut pas se retourner contre l'éditeur sur sa politique de prix. Hachette a su en jouer au début des années 80 pour diminuer la remise moyenne et se remettre à flot. On peut aller jusqu'à dire : « Le prix unique soutient le libraire comme le pendu avant l'ouverture de la trappe. »

Mais chaque acteur a des repères simples et stables dans sa gestion. Dans les faits, le prix unique simplifie la gestion, les références fonctionnent pour l'ensemble des acteurs et sont comparables.

Enfin, un changement remettrait en cause les équilibres. Nul ne sait vraiment qui seraient les gagnants et les perdants. Donc tous préfèrent éviter le changement.

Surtout, comme le note Rouet (2000, p. 290) reprenant Surel (1997) : « on ne saurait oublier le rôle identitaire du prix unique pour cristalliser le système d'acteurs et les politiques du livre autour du paradigme du livre produit pas comme les autres ». Alors, pourquoi en changer ? Et pourquoi certains acteurs des autres ICIC ne seraient pas tentés de stabiliser leur exceptionnalité par ce biais ?

Ainsi, le prix unique du livre nous semble un vrai facteur d'exception culturelle dans un raisonnement parfaitement circulaire.

En ce qui concerne le repérage des mutations dans les ICIC, l'exemple du prix unique du livre comme réglementation structurante nous paraît plutôt une manifestation d'évolutions récurrentes. Des cristallisations idéologiques amènent à changer le cadre légal sans que les conséquences néfastes ou positives de l'un ou l'autre des systèmes soient assurées. Les mouvements observés en Europe en faveur ou contre cette réglementation sont donc plus à relier aux modes idéologiques et qu'à ceux des filières industrielles étudiées.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Diderot, Denis, *Lettre sur le commerce de la librairie*, Editions Fontaine, Paris, 1984. Fishwick, Francis, *The economic Implications of the Net Book agreement*, Booksellers association / Publishers association, Londres, 1989.
- Fishwick, Francis, *Two sides of the same coin*, London Book Fair Preview, 2001. Gerlach, Markus, *Protéger le livre*, Alliance des éditeurs indépendants, Paris 2003.
- Guillebaud, C. W., *The Marshall-Macmillan correspondence over the net book agreement*, *The economic journal*, September 1965.
- Gerlach, Markus, *Protéger le livre*, Alliance des éditeurs indépendants, 2003.
- Pinhas, Luc, « Québec : une édition nationale », *Communication & langages*, n° 132, juillet 2002, pp. 49-64.
- Ploeg van der, Frederick, *Beyond the dogma of the fixed book agreement*, CESifo working paper n° 949, San Domenico di Fiesole (Italie), mai 2003.
- Robin, Christian, *La gestion et le contenu des livres. Essai d'analyse d'impact de l'usage des outils de gestion économique et financière sur les contenus des livres publiés en France 1980-2001*, Thèse de Doctorat en Sciences de l'Information et de la Communication (sous la direction de Monsieur le professeur Bernard Miège), Université Stendhal Grenoble 3, 2002.
- Rouet, François, *Le livre Mutations d'une industrie culturelle*, La documentation française, Paris, 2000.
- Ringstad, Vidar, *On the cultural blessings of fixed book prices: facts or fiction*, Telemark Research Institute, Norvège, 2003.
- Surel, Yves – *L'État et le livre, les politiques publiques du livre ne France (1957 – 1993)* – L'Harmattan, Paris, 1997.