

PAYOT ET LE PRIX UNIQUE



PAYOT

LIBRAIRE

PAYOT ET LE PRIX UNIQUE

éléments de contribution
à la réflexion

Lausanne, novembre 2004

présentation

Après la décision de la Commission de l'économie et des redevances du Conseil national de donner suite à l'initiative du député genevois Jean-Philippe Maitre de légiférer sur le prix unique du livre en Suisse, la position qu'adoptera Payot, premier libraire et premier employeur du secteur du livre de Suisse romande, sur cette question vitale pour le marché du livre, est attendue par l'ensemble des acteurs et des observateurs.

Notre position, qui est approfondie dans ce document, peut se résumer ainsi :

À nos yeux, des questions préalables sont indissociablement liées à celle d'une réglementation du prix du livre, et c'est lorsque ces questions auront été posées et qu'une réponse leur aura été apportée que nous pourrons nous déterminer ; voici un certain nombre de ces questions, la liste n'étant pas exhaustive :

- Quels seraient les objectifs concrets d'une telle loi ?
- De quel modèle s'inspirerait-elle ?
- Permettrait-elle d'assurer une concurrence loyale et équitable ?
- Quelles en seraient les modalités d'application ?
- Qui fixerait le prix de vente et à quel niveau ?
- Quelles seraient les conditions de vente pratiquées par les diffuseurs ?
- Servirait-elle à favoriser l'équilibre entre l'accessibilité à la lecture pour le plus grand nombre et les impératifs économiques qui sont ceux de toute entreprise commerciale ?

En l'absence de réponses à ces questions, nous prononcer aujourd'hui pour ou contre une réglementation du prix du livre serait adopter une posture idéologique car ne reposant sur aucun élément objectif d'appréciation. En l'état actuel des choses, c'est-à-dire ne disposant à ce jour d'aucune information sur ce que pourrait être précisément et concrètement une réglementation du prix du livre en Suisse ni sur les modalités d'application d'une telle loi, nous ne sommes pas en mesure de prendre position.

L'objectif de ce document est d'aborder certaines de ces questions en les commentant, non pas dans le but de leur apporter un semblant de réponses, mais afin de contribuer à la réflexion sur ce sujet vaste, complexe et vital pour l'avenir du marché suisse romand du livre.

En conclusion, nous affirmons que si le système de prix unique qui sera proposé nous semble positif et propice au développement et à la bonne santé du livre, nous y serons favorables ; en revanche, si nous estimons que ce qui nous est proposé ne répond pas à cet objectif, si par exemple nous jugeons que les conditions nécessaires à l'exercice de notre profession ne sont pas réunies, en résumé que si au lieu d'un prix *unique* nous avons affaire à un prix *inique*, alors nous nous y opposerons.

Mais nous espérons que le législateur saura consulter les professionnels, écouter leurs arguments, et aura la sagesse de prendre une décision qui tienne compte à la fois des impératifs d'équilibre de notre secteur et des spécificités du marché du livre, sans oublier les intérêts des acteurs en général... et des lecteurs en particulier.

Si une loi devait être adoptée, en tant qu'acteur majeur et responsable, nous souhaitons pouvoir l'appliquer, la respecter et la défendre.

Pascal Vandenberghe
Directeur général

argumentation

« POUR » OU « CONTRE » LE PRIX UNIQUE ?

L'unanimité de très nombreux acteurs de la profession en Suisse romande en faveur de l'instauration d'un système de prix unique semble tenir lieu de réponse définitive et sans appel à cette question. Dans ce concert, la voix de Payot ne s'est pas encore faite entendre. Et très naturellement, la question nous est posée de savoir si Payot est pour ou contre le prix unique. Cette demande d'explication est plus pressante encore depuis que la Commission de l'économie et des redevances du Conseil national a décidé le 13 septembre dernier de donner suite² à l'initiative déposée dans ce sens en mai 2004 par le député genevois Jean-Philippe Maitre.

Bien évidemment, nous comprenons parfaitement que la position d'un des principaux acteurs du livre en Suisse romande soit attendue avec impatience.

Au risque de décevoir, nous sommes cependant dans l'obligation de reconnaître qu'il ne nous est pas possible, dans l'état actuel de nos connaissances, de prendre aujourd'hui position « pour » ou « contre » le prix unique du livre en Suisse. Nous prononcer dès maintenant, alors que nous ne savons rien ni du modèle qui serait retenu, ni des modalités d'application, ni des mesures d'accompagnement, serait adopter une position ne reposant pas sur des critères objectifs, mais sur une posture idéologique. Notre propos n'est donc pas de « prendre parti », mais de dépasser les *a priori* et les préjugés qui tiennent bien

¹ Certains des intervenants parlent plutôt de prix « réglementé » ; il s'agit là d'une distinction sémantique secondaire et qui n'offre pas, dans l'immédiat, d'intérêt particulier pour discuter des questions qui nous intéressent ici.

² http://www.parlament.ch/fr/print/homepage/mm-medienmitteilung.htm?m_id=2004-09-14_057_01

souvent lieu de vérité et de certitude sur un sujet aussi sensible.

En effet, avant de pouvoir nous prononcer sur ce sujet, crucial pour l'avenir du livre dans notre pays, il nous paraît indispensable d'obtenir au préalable des réponses à certaines questions de fond. Et ce sont les réponses qui seront apportées qui nous permettront de nous forger une opinion quant au bien-fondé d'une telle initiative, c'est-à-dire si la formule retenue et ses modalités d'application sont en mesure d'avoir les effets attendus et d'atteindre les objectifs fixés, si ceux-ci sont en accord avec ce que nous croyons souhaitable pour le marché du livre en général, sa bonne santé, son dynamisme et son équilibre.

La librairie, que Payot pratique depuis plus de cent ans, est devenue avec le temps notre seul et unique métier. Libraires depuis plus de cent ans, nous comptons bien l'être pour au moins encore un siècle. Leader sur notre marché et de loin premier employeur de ce secteur en Suisse romande, nous avons le devoir et la responsabilité de réfléchir au *quoi* ? et au *comment* ? avant de nous prononcer dans un sens ou dans l'autre.

Nous adhérons au postulat selon lequel « le livre n'est pas un produit commercial comme les autres », mais nous considérons que c'est dans un juste équilibre entre ses caractéristiques économiques d'une part et ses caractéristiques culturelles de l'autre, que réside la clé de sa vitalité et de son avenir.

Nous espérons que ce mémoire sera pris pour ce qu'il est : une modeste contribution à un sujet dont l'importance et l'enjeu n'ont d'égal que la complexité, et dont le seul objectif est d'ouvrir un débat qui permette de garantir que quel qu'en soit l'aboutissement, toutes les questions auront été posées, les conséquences pesées, et les décisions prises en parfaite connaissance de cause.

UN PRIX UNIQUE POUR QUOI FAIRE ?

D'après ce que nous en entendons aujourd'hui, le principal objectif des partisans d'une loi sur le prix unique est de préserver les petites librairies indépendantes, confrontées depuis quelques années à des difficultés économiques, le niveau de leurs ressources étant insuffisant pour leur permettre de subsister, objectif qui serait atteint notamment en interdisant le discount pratiqué sur certains titres par des enseignes qui se concurrencent. Et le second objectif mis en avant est celui de la diversité, dont ces librairies dites « indépendantes » seraient les garantes.

Les questions que nous posons sont les suivantes :

Dans les objectifs explicités, n'y a-t-il pas un grand absent, en l'occurrence le lecteur/consommateur de livres ? Ses intérêts ne sont-ils pas occultés, voire oubliés dans ce débat qui le concerne pourtant au premier chef ?

Les difficultés auxquelles sont confrontées de nombreuses librairies sont-elles exclusivement liées à la question du prix du livre ? N'y a-t-il pas d'autres facteurs qui pénalisent et fragilisent ce type de librairies ? Et si oui, quels sont-ils et est-on bien sûr qu'une loi imposant un prix unique (sans préjuger des modalités d'une telle loi) sera « la » solution qui permettra à ces librairies, non seulement de survivre – ce qui serait insuffisant en soi – mais de se développer ?

Il existe un troisième effet habituellement mis en avant par les défenseurs d'un prix unique : il est généralement admis que les livres sont moins chers dans les pays disposant d'un système de prix unique que dans les pays à prix dit « libre ». Mais cette règle, si elle s'avère juste dans des pays qui produisent eux-mêmes les livres qui constituent leur propre marché, doit être mise dans la

perspective d'une problématique d'importation pour la Suisse, qui ne produit elle-même qu'une petite partie des livres achetés sur son territoire³ : entre 70 et 80% des livres vendus en Suisse romande sont importés de France (à quoi s'ajoutent encore entre 5 et 10% de livres d'autres provenances, anglaise et américaine principalement), et 80% des livres vendus en Suisse alémanique viennent d'Allemagne, tout comme 80% des livres vendus dans le Tessin sont importés d'Italie. Dès lors, on est en droit de se demander si les conditions particulières de commercialisation de livres sur un marché majoritairement d'importation ne risquent pas de venir infirmer cette règle, de par les conséquences importantes qu'elles ont sur le niveau du prix. Les choses se compliquent encore quand on sait que ce taux d'importation comparable d'une région linguistique à l'autre est le seul point commun que l'on puisse trouver entre les trois marchés, organisés chacun à sa façon avec ses règles propres.

UN PRIX UNIQUE INSPIRÉ DE QUEL MODÈLE ?

Les acteurs suisses romands du livre s'inspirent fortement du modèle français dans leur analyse et leur approche de cette question, ce qui est tout à fait compréhensible. Cette tendance naturelle amène cependant quelques remarques.

La première est que, si loi il doit y avoir en Suisse, elle ne peut être adoptée qu'au niveau confédéral. Connaissant le poids de la Suisse alémanique dans toutes les décisions qui sont prises dans notre pays, il y a des chances non négligeables que ce soit le modèle germanique du *Sammelrevers*⁴, et non celui du prix unique « à la française », qui inspirera une éventuelle loi. Or l'organisation de la chaîne du livre, le mode de commercialisation des ouvrages, les conditions

commerciales des libraires ainsi que leur mode d'approvisionnement, par exemple, sont radicalement différents en Suisse alémanique – plus proche de ce qui se pratique en Allemagne en la matière – de ce qui se pratique dans une Suisse romande naturellement plus inspirée par le modèle français, nous l'avons dit. Quant au niveau de la table, il est beaucoup moins élevé en Suisse alémanique (environ 15%) qu'en Suisse romande (de 20 à 40% selon les cas). Dans l'hypothèse où une réglementation unique pour les trois régions linguistiques venait à être adoptée, se pourrait-il qu'elle ne soit adaptée à aucune d'entre elles ? Et si l'approche alémanique finissait par s'imposer, le remède ne serait-il pas pire que le mal si nous n'y sommes pas préparés, un modèle « à l'allemande » étant dans l'état actuel des choses inconciliable avec les pratiques romandes en vigueur à ce jour et auxquelles nous sommes habitués ?

Quant au modèle français, ses thuriféraires semblent oublier un certain nombre d'élé-

³ Nous ne parlerons pas ici de la position des éditeurs suisses romands : leur point de vue sur ce sujet étant de leur responsabilité, nous n'avons pas à nous substituer à eux et à parler en leur nom.

⁴ Système dont nous ne ferons volontairement pas la description détaillée ici, afin de ne pas alourdir notre exposé. Il s'agit en substance d'un accord professionnel entre éditeurs, grossistes et libraires, dans lequel l'éditeur fixe un prix de vente obligatoire que le libraire s'engage à respecter sans discount d'aucune sorte. Cette pratique a été jugée inadmissible par la Commission de la concurrence (Comco) le 6 septembre 1999, mais le Tribunal fédéral, à la demande du Schweizer Buchhändler- und Verlegerverband (SBVV) et du Börsenverein des Deutschen Buchhandel, a accordé le 22 août 2001 un effet suspensif à cette décision. Nos voisins de Suisse alémanique sont donc dans l'attente d'une décision définitive sur le fond. Quant à l'Allemagne, contrainte d'abandonner un accord interprofessionnel vieux de cent quinze ans jugé non conforme par la Commission européenne, elle s'est dotée d'une loi en 2002, jugée moins satisfaisante par les professionnels. Lire à ce propos l'article de Rüdiger WISCHENBART : « Prix fixe : L'Allemagne se lèzarde », paru dans *LivresHebdo* n° 571, 1^{er} octobre 2004, P. 7-9). Deux ans avant l'Allemagne, l'Autriche avait abandonné le *Sammelrevers* au profit là aussi d'une loi.

ments de son contexte et de ses modalités d'application. Outre la volonté de « préserver la densité du tissu de librairies », la loi française⁵ avait bien d'autres objectifs, par exemple celui de compenser ce que l'on appelait, à l'époque où elle a été adoptée, en 1981, l'exode rural : dans cette optique, elle visait aussi à faire en sorte qu'en France, pays centralisé s'il en est, un lecteur habitant au fin fond d'un département rural du centre de la France – en Creuse ou en Corrèze, par exemple – puisse accéder au livre dans les mêmes conditions qu'un promeneur du VI^e arrondissement parisien sur le boulevard Saint-Germain. Par ailleurs, si la loi fixait bien les conditions de revente des ouvrages par les libraires, elle était complétée simultanément par des accords professionnels, dits « Accords Cahart », qui font obligation aux fournisseurs de communiquer leurs conditions de vente⁶, afin que chaque libraire puisse disposer d'éléments objectifs sur le niveau de la remise qui lui est consentie. En Suisse romande, rien de tel n'existe⁷, les remises accordées ne reposent sur aucune condition de vente explicite mais uniquement sur l'appréciation générale du fournisseur et en fonction de l'état des rapports (de force et/ou d'amitié) existant entre lui et ses clients. Et cette question n'a pas l'air d'occuper les esprits, alors qu'elle est à nos yeux indissociable de celle de la réglementation du prix du livre. On pourrait imaginer que le principe en serait gardé mais que l'exercice de la librairie dans de bonnes conditions étant plus onéreux en Suisse qu'en France, les paliers et les niveaux de remise – minima et maxima – pourraient être adaptés pour donner satisfaction.

Certains promoteurs de l'instauration du prix unique en Suisse romande se déclarent favorable à un système de prix fixe dans lequel « un certain niveau de discount » compris entre 5 et 10% serait possible. Ne s'agirait-il pas là d'une demi-mesure qui

dénaturerait l'esprit de la loi ? Si l'on veut aller au bout de l'idée d'un prix unique, est-il raisonnable d'envisager d'autoriser de tels rabais qui ne permettraient pas d'assurer que « les livres sont partout et tout le temps au même prix pour tous », alors que cet objectif est l'un des principaux arguments en faveur d'une réglementation du prix ? Rappelons que si, en France, un rabais

⁵ Il s'agit de la loi dite « loi Lang » (nous l'appellerons ainsi dorénavant par commodité), adoptée le 10 août 1981.

⁶ Sans rentrer dans le détail de ces conditions de vente, il est intéressant de connaître leur articulation. La remise courante dont bénéficie le libraire est constituée de trois éléments qui s'additionnent : une remise dite « de base » qui est le minimum accordé lors de l'ouverture d'un compte chez le fournisseur et qui est fixe ; une remise dite « quantitative » qui, comme son nom l'indique, rémunère le libraire en fonction de son niveau d'activité, avec des paliers de CA contractuels ; une remise dite « qualitative », qui est la somme de plusieurs critères que doit remplir le libraire afin d'obtenir le maximum de points, et dont voici quelques exemples : le niveau du taux de retour, le maintien d'une offre permanente d'un certain nombre de titres de fonds, le fait de présenter la plus grande part, voire la totalité des nouveautés des éditeurs représentés, le fait d'accepter de jouer le jeu d'un certain nombre d'opérations commerciales durant l'année, etc. En général, l'addition de ces trois éléments permet d'obtenir une remise « courante » maximum de 40% sur le prix public, mais les opérations commerciales et un certain nombre d'actions s'accompagnent de surremises atteignant habituellement 2%, voire plus, qui permettent au libraire d'avoir une remise moyenne sensiblement supérieure à sa remise courante, ainsi que d'une faculté de retour intégrale sur les quantités achetées. On notera en passant que suite à une enquête sur la situation économique des librairies françaises de premier niveau rendue publique par le ministère de la Culture et de la Communication le 15 octobre dernier, ce niveau de 40% est aujourd'hui jugé insuffisant pour assurer la rentabilité et le développement des librairies (*LivresHebdo* n° 573 du 15 octobre 2004, p. 66-68 et n° 575 du 29 octobre 2004, p. 64-65).

⁷ L'« Accord sur les usages commerciaux de la librairie », adopté le 17 octobre 1994 par l'Association Suisse des Libraires de Langue Française, d'une part, et l'Association Suisse Romande des Diffuseurs et Distributeurs de Livres, d'autre part, stipule bien, dans son article 6, paragraphe 30, que « la remise peut être améliorée par une remise additionnelle selon des critères quantitatifs et qualitatifs », et mention est faite dans le texte de sept critères qualitatifs. Aucune indication sur le niveau de remise minimale ou maximale n'est fournie. Et concrètement, force est de constater que cet article n'a pas débouché sur la mise en place de conditions de vente claires et transparentes par lesquelles chaque libraire pourrait se situer chez son fournisseur, sans pour autant connaître les conditions de ses concurrents.

maximum de 5% est autorisé⁸, ce n'est pas le cas dans le système du *Sammelrevers*, qui interdit tout discount, même si des remises progressives sur des achats en quantité au titre sont autorisées dans certains cas, les paliers et les niveaux de rabais étant différents en Allemagne et en Suisse alémanique – ces rabais n'existant pas en Autriche –, ainsi que 5% de rabais aux bibliothèques publiques et privées.

Encore deux commentaires concernant le « modèle français » : en France, la loi Lang, si elle a permis le maintien d'un certain nombre d'acteurs de la librairie, n'offrait cependant pas à elle seule les moyens de la survie, et encore moins du développement des librairies indépendantes. Aussi, un groupe d'éditeurs a décidé de compléter le dispositif légal par des aides au développement des librairies dites « de création », par l'intermédiaire d'une association, l'ADELC⁹, financée par les cotisations des éditeurs membres, et attribuant sur dossier des prêts de longue durée et sans intérêts aux libraires demandeurs. Plus tard, les DRAC¹⁰ se sont vues attribuer la mission de favoriser, par des subventions cette fois, la création et la présence de librairies indépendantes dans le centre des villes. À ces aides s'ajoute encore un autre élément, à l'initiative, là aussi, d'un certain nombre d'éditeurs : la possibilité, pour de nombreux libraires, de disposer des fonds éditoriaux sous forme de « dépôt », c'est-à-dire en ne payant les ouvrages qu'une fois qu'ils ont été vendus, ce qui permet au libraire de tenir un fonds conséquent sans avoir à le financer sur ses propres deniers. Ainsi, une librairie indépendante française qui en fait la demande peut aujourd'hui cumuler ces aides : bénéficier de subventions, de prêts à des conditions préférentielles et d'une partie de son stock géré « à crédit », sans oublier des conditions de vente faisant la part belle aux critères qualitatifs chez certains diffuseurs.

On aura compris à travers ces quelques exemples que la loi Lang à elle seule ne pouvait pas régler définitivement la question en France. Sa transposition en Suisse le pourra(i)t-elle ? Une loi, si loi il y a, ne doit-elle pas s'accompagner d'une politique de soutien par un ensemble de mesures appropriées ?

TOUTE MÉDAILLE A SON REVERS

Comme nous l'avons dit dans notre introduction, l'unanimité exprimée des différents acteurs du marché incite à penser qu'une loi sur le prix unique est une panacée universelle, cet acte de foi ayant à lui seul valeur de décret et de modalités d'application d'une loi qui reste pourtant encore à écrire. Encore une fois, il ne s'agit pas ici de prendre parti *pour* ou *contre* le prix unique, mais de faire prendre conscience que la question est peut-être plus complexe et multiple qu'il n'y paraît de prime abord, et que seule une approche critique, dénuée de tout préjugé et de toute idéologie, est à même de nous aider à percevoir les tenants et les aboutissants de ce dossier dans toutes ses dimensions.

⁸ Une faille existait dans la loi française, les achats des collectivités (bibliothèques, associations, établissements scolaires, administrations publiques, etc.) n'étant à l'origine pas assujettis à la loi, et les rabais consentis non plafonnés. Une nouvelle loi a été promulguée en juin 2003 afin de remédier à cette situation, les remises étant dorénavant plafonnées à 9%, sauf pour le livre scolaire, qui reste non plafonné.

⁹ L'ADELC fut créée en 1989 à l'initiative de quatre personnalités de l'édition : Jérôme Lindon (Éditions de Minuit), Antoine Gallimard, Pascal Flamand (Éditions du Seuil) et François Gêze (Éditions La Découverte), avec le soutien du Central national du livre (Ministère de la culture) et celui, plus inattendu, de France Loisirs. Aujourd'hui encore, elle finance tous les ans une trentaine de dossiers d'ouverture, d'agrandissement, de rénovation ou de déménagement de librairies indépendantes.

¹⁰ Directions régionales de l'action culturelle, qui dépendent du Ministère de la culture.

Pour revenir à l'exemple français, il nous semble qu'aujourd'hui, vingt-trois ans après la promulgation de la loi Lang, les observateurs les plus attentifs et dénués de préjugés ont identifié un certain nombre d'effets pervers qui se sont fait jour au fil du temps. Si la Loi a permis le maintien d'un réseau de librairies de création, il n'empêche que nombre de librairies ont fermé¹¹ depuis cette date et que les parts de marché de la librairie indépendante n'ont pas cessé de diminuer¹². Car la loi a également permis à la Fnac de financer son développement et elle a incité la grande distribution à créer des rayons « librairies » de plus en plus conséquents. Pourquoi ? Parce qu'en instaurant un prix unique, elle garantissait les marges de ces grandes surfaces. Pour ne prendre que le cas de la Fnac, rappelons que la loi Lang a été créée en grande partie en réaction à l'entrée de la Fnac sur le marché du livre en 1974. D'emblée, la Fnac a pratiqué en France à l'époque une politique de discount permanent de 20% sur tous les ouvrages proposés à ses clients¹³. On peut dire que de la sorte la Fnac « rétrocedait » à ses clients la moitié des remises que lui accordaient ses fournisseurs sur le prix conseillé (40%). À partir de 1981, la loi Lang a « imposé » à la Fnac de doubler ses marges, lui permettant ainsi de financer son développement.

Et pour ce qui est des grandes surfaces, « le livre est un produit rêvé pour la grande distribution : il dégage une forte marge, entre 30 à 40%, et les invendus sont renvoyés à l'éditeur¹⁴... » On peut même dire que le livre est le seul « produit » commercialisé par la grande distribution qui réponde à ces deux critères. Du coup, il n'est pas rare de nos jours de rencontrer des hypermarchés dont les rayons livres comptent plus de 10 000 références, ce qui montre bien à quel point ce marché peut être attractif pour ce type d'acteurs dans des conditions de prix réglementé. On notera par ailleurs la montée en puissance depuis quelques années de nou-

velles chaînes de grandes surfaces spécialisées comme Cultura (financée à l'origine par Auchan) : à peine plus de cinq ans après son lancement en 1998, elle compte d'ores et déjà vingt points de vente.

DE QUEL PRIX UNIQUE PARLE-T-ON ?

Mais jusqu'ici, nous avons abordé la question du prix unique sous le seul angle de sa justification. En admettant que nous obtenions des réponses qui soient favorables à un système de prix unique aux questions que nous venons de poser, il resterait beaucoup d'autres questions spécifiques à la mise en œuvre d'un tel système en Suisse. On peut très rapidement en identifier deux, indissociablement liées l'une à l'autre. Première question : ce prix unique, par qui serait-il fixé ?

¹¹ On peut aussi observer qu'en Suisse alémanique, l'existence du *Sammelrevers* n'a pas réussi à empêcher la disparition de vingt librairies dans la seule ville de Zürich entre 1995 et 1998 (Source : Rapport Prognos, sous la direction de Felix NEIGER et Josef TRAPPEL, *Le marché du livre et le prix imposé en Suisse*, Bâle, septembre 2001, p. 23 de la version française).

¹² L'enquête menée en 2002 par le Centre national du livre fait état des chiffres suivants : les grandes surfaces spécialisées (type Fnac et Virgin) représentent 20.3% de parts de marché, les grandes surfaces non spécialisées (dont les hypermarchés) 18.9% et les librairies 19.3%... c'est-à-dire même pas un point de plus que les grandes surfaces !

¹³ Dès 1978, Jérôme Lindon, PDG des Éditions de Minuit, publiait une plaquette intitulée *La Fnac et les livres*, dans laquelle il dénonçait les risques que la politique commerciale de la Fnac faisait courir aux librairies. La parution de ce petit livre allait donner le coup d'envoi de l'appel à une intervention des pouvoirs publics dans la réglementation du prix des livres, et Jérôme Lindon sera l'un des artisans de la loi Lang et l'ardent défenseur des librairies indépendantes jusqu'à sa mort en 2001.

¹⁴ Extrait du dossier très documenté – et non orienté idéologiquement, fait assez rare pour être souligné – sur « La littérature en tête de gondole » publié par *Télérama* (n° 2827, semaine du 20 au 26 mars 2004, p. 14) à l'occasion du Salon du livre de Paris 2004.

Et deuxième question : à quel niveau ce prix unique serait-il situé et par rapport à quoi ?

Pour donner du corps à la première question, nous prendrons encore une fois l'exemple de la loi Lang. En France, c'est l'éditeur qui fixe le prix de vente du livre : après avoir additionné les droits d'auteur, les frais de fabrication à proprement parler et ses frais généraux, il obtient un prix de revient auquel il applique un coefficient multiplicateur qui tient compte des frais de diffusion et de distribution au sens large (incluant les remises accordées aux libraires), calcul qui lui donne un prix de vente, qu'il ajuste ensuite en fonction d'un tirage qu'il peut augmenter ou baisser, et d'un prix « marché » dont il est le seul à décider. Il est également important de garder en mémoire qu'il reste propriétaire des stocks dont il confie en général la diffusion et la distribution à un tiers s'il est indépendant ou à une autre branche ou filiale d'un groupe si l'on parle des éditeurs intégrés à des grands groupes, les distributeurs étant alors les dépositaires, mais pas les propriétaires du stock. En fait, un livre, en tant qu'objet physique, n'a que trois propriétaires successifs : l'éditeur qui le produit, le libraire qui le commercialise, le lecteur qui en fait l'acquisition dans le point de vente de son choix. Les diffuseurs sont donc des intermédiaires à qui l'éditeur « délègue » la commercialisation de ses livres vers les librairies, tout en restant maître du prix de vente de ses ouvrages et propriétaire de ses stocks. Or aujourd'hui, pour ce qui concerne les ventes à l'export dans les trois principaux pays francophones (Belgique, Suisse et Canada), c'est le diffuseur local, filiale la plupart du temps du diffuseur principal, qui fixe le prix de vente local en fonction d'une table sur laquelle ni l'éditeur ni le libraire n'ont leur mot à dire. Le diffuseur est seul maître de la table qu'il applique, et qui peut être très variable d'un diffuseur à l'autre dans un même pays. On est donc dans un système dans lequel le diffuseur local fixe à la fois le prix de vente des

livres et les remises dont bénéficie le libraire ; ainsi, il est maître à la fois du prix de vente et du prix d'achat de ses clients. La question qui s'en dégage est claire : si l'on accepte l'idée d'un prix unique, sa fixation doit-elle relever de la seule décision des diffuseurs, comme c'est le cas jusqu'alors ? Et de cette question en découle naturellement une autre : à quel niveau ce prix unique devrait-il se situer, et par rapport à quoi ?

Nous sommes ici au cœur du sujet, puisque *in fine* c'est la réponse à cette question qui est le véritable enjeu de la discussion, à partir du moment où l'on envisage d'entrer dans un système de prix unique. Elle va en effet être déterminante pour répondre à deux impératifs : satisfaire les lecteurs d'abord, par un niveau de prix propre à favoriser le développement de la lecture (adéquation entre prix et pouvoir d'achat) et tenant compte d'autre part des particularités d'un marché majoritairement d'importation (qui doit inclure un niveau de service attendu en fonction des coûts) et d'un certain niveau de table homogène, fruit d'une concertation interprofessionnelle. Répondre aux besoins des libraires ensuite, pour lesquels le prix du livre et les conditions de vente qui leur sont octroyées doivent permettre de disposer de ressources qui les autorisent à pratiquer leur métier dans des conditions de rentabilité acceptables, c'est-à-dire suffisantes pour offrir à leurs clients un niveau de service élevé correspondant à leurs attentes, suffisantes pour qu'ils puissent se développer dans de bonnes conditions, suffisantes pour leur permettre d'avoir une offre large et adaptée à la demande, et suffisantes pour que les rémunérations des libraires soient à la hauteur des qualités et des compétences requises et ne découragent pas les vocations.

EN GUISE DE CONCLUSION
PROVISOIRE...

S'il faut donc conclure provisoirement cette participation de Payot à la réflexion en cours, nous pouvons affirmer :

Qu'il nous paraît indispensable que les acteurs du marché puissent exprimer leur point de vue, qu'il soit entendu et pris en compte.

Qu'il nous paraît tout aussi important que les intérêts des consommateurs soient pris en compte par le législateur.

Une fois ceci établi :

Si l'objectif d'une telle mesure est de favoriser un réseau de librairies dense, riche, permettant au marché de se développer et de rester l'un des plus performants au monde,

Si l'objectif est de défendre la variété de l'offre et la diversité culturelle,

Si l'objectif est de favoriser l'accès à la lecture pour tous,

et

Si les conditions d'application nous permettent de continuer à proposer à nos clients un niveau de service élevé,

Si les conditions d'application de cette mesure permettent de rémunérer équitablement le travail – quantitatif aussi bien que qualitatif – fourni par les libraires « passeurs de texte », lien unique, indispensable et irremplaçable entre l'auteur et son public,

Si les conditions d'une concurrence loyale et équitable sont réunies et garanties,

Si le niveau de prix fixé correspond à la réalité du prix accepté par tous, en fonction du niveau de service attendu,

Alors évidemment nous serons **POUR** un prix unique.

Lausanne, novembre 2004

Achévé d'imprimer en novembre 2004
Impression : Images 3 SA, Renens.
Design : design@payot.ch

PAYOT LIBRAIRE
CÔTES-DE-MONTBENON 30
CASE POSTALE 3212
CH-1002 LAUSANNE
TÉL. +41 21 341 32 31
FAX +41 21 341 32 17
DIRECTION@PAYOT.CH
WWW.PAYOT.CH



PAYOT

L I B R A I R E