

SÉNAT

PREMIÈRE SESSION EXTRAORDINAIRE DE 1980-1981

Annexe au procès-verbal de la séance du 28 juillet 1981.

RAPPORT

FAIT

*au nom de la commission des Affaires culturelles (1)
sur le projet de loi relatif au prix du livre.*

Par M. Jacques CARAT,

Sénateur.

(1) *Cette commission est composée de : MM. Léon Eeckhoutte, président ; Michel Miroudot, Adrien Gouteyron, Jean Sauvage, Jacques Habert, vice-présidents ; Mme Brigitte Gros, MM. James Mason, Jacques Carat, Paul Séramy, secrétaires ; Bernard Barbier, Gilbert Baumet, Mme Danielle Bidard, MM. René Billères, Jean-Pierre Blanc, Marc Bœuf, Adolphe Chauvin, Roland Courteau, Auguste Cousin, Lucien Delmas, Charles Durand, Raymond Espagnac, Jules Faigt, Claude Fuzier, Léon-Jean Grégory, Guy de La Verpillière, Yves Le Cozannet, Maurice Lombard, Mme Hélène Luc, MM. Kléber Malécot, Hubert Martin, Michel Maurice-Bokanowski, Roger Moreau, Dominique Pado, Sosefo Makape Papilio, Charles Pasqua, Jacques Pelletier, Maurice Pic, Roland Ruet, François Schleiter, Guy Schmaus, Abel Sempé, Raymond Soucaret, Pierre-Christian Taittinger, René Tinant, Edmond Valcin, Pierre Vallon, Marcel Vidal.*

Voir le numéro :

Sénat : 318.

Livres. — Edition - Prix.

SOMMAIRE

	Pages
Introduction	5
I. — Un préalable : le critère de la qualité	5
II. — Une intervention régulatrice	5
III. — Une distinction capitale dans un secteur non homogène	6
IV. — Livres à succès et livres difficiles	7
— <i>Les livres à succès ou les « gros tirages »</i>	7
— <i>Les livres difficiles</i>	7
 CHAPITRE PREMIER. — ÉVOLUTION DU RÉGIME DES PRIX, DU SECTEUR DE L'ÉDITION ET DE LA VENTE DES LIVRES	 9
I. — Évolution du régime des prix	9
1. <i>Le régime antérieur : le prix conseillé</i>	9
2. <i>Des propositions de réforme</i>	10
3. <i>La lettre du Président de la République (2 août 1976)</i>	10
4. <i>L'arrêté « Monory » (23 février 1979)</i>	11
— Portée de l'interdiction d'établir des prix conseillés	11
— Problèmes techniques soulevés par la suppression des prix conseillés	12
a) <i>Les relations entre auteurs et éditeurs</i>	12
b) <i>Les rapports commerciaux entre éditeurs et libraires</i>	12
5. <i>Application de l'arrêté Monory</i>	12
II. — Évolution récente dans le secteur de l'édition et la vente des livres	14
 CHAPITRE II. — PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET DE LOI	 17
I. — Le mal du livre de création et de son réseau de diffusion	17
— <i>Le « discount » de la F.N.A.C.</i>	17
— <i>Les « prix d'appel » des « grandes surfaces »</i>	18
II. — Une médication d'urgence	19
1. <i>Sauver la création littéraire</i>	19
2. <i>La sauvegarde d'un réseau de librairies qualifiées</i>	20
3. <i>Le système du « prix unique »</i>	20
 CHAPITRE III. — RÉFLEXIONS CRITIQUES SUR LE PROJET DE LOI	 23
I. — Observations critiques	23
1. <i>La fourchette (moins 5, plus 5 %)</i>	23
2. <i>Le rééquilibrage des remises : une réforme des barèmes d'écartis</i>	24
3. <i>Les clubs et le délai de neuf mois</i>	26
4. <i>Les soldes sur livres neufs</i>	27

	Pages
II. — Observations favorables	27
1. <i>Le « prix unique » n'est pas nécessairement inflationniste</i>	27
2. <i>Les risques qu'entraîne pour la culture une concentration croissante de la distribution</i>	28
* **	
EXAMEN DES ARTICLES	29
Article premier. — Fixation du prix de vente des livres - La fourchette (moins 5, plus 5 %)	29
— <i>Sur le premier alinéa : le prix fixé est un prix révisable</i>	29
— <i>Sur le deuxième alinéa : publicité du prix de vente</i>	29
— <i>Sur le troisième alinéa : la fourchette (plus 5, moins 5 %)</i>	30
• <i>la marge inférieure (moins 5 %)</i>	30
• <i>la marge supérieure (plus 5 %)</i>	31
Des coûts de transport trop élevés	31
Article additionnel après l'article premier. — Remises qualitatives dérogatoires à l'article 37-1° de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973	32
Article 2. — Une dérogation au prix unique en faveur de certains clients	34
Article 3. — Ventes par courtage, abonnement ou correspondance	35
Article 4. — Soldes des livres neufs	35
Article 5. — Ventes à prime	36
Article 6. — La publicité des rabais est interdite	37
Article 7. — Sanctions	37
1. <i>Quelles infractions pourront être poursuivies ?</i>	38
2. <i>A qui l'action est-elle ouverte ?</i>	39
Article 8. — L'ordonnance de 1945 sur les prix demeure applicable au régime du livre	40
Article 9. — Date d'entrée en vigueur de la loi	41
CONCLUSION	43
TABLEAU COMPARATIF	47
ANNEXES :	
— Loi n° 51-356 du 20 mars 1951 (modifiée) portant interdiction du système de vente avec timbres-primés ou tous autres titres analogues ou avec primés en nature	51
— Loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat	53
AMENDEMENTS PRÉSENTÉS PAR LA COMMISSION	55

INTRODUCTION

MESDAMES, MESSIEURS,

I. — UN PRÉALABLE : LE CRITÈRE DE QUALITÉ

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

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

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

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

II. — UNE INTERVENTION RÉGULATRICE

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

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

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

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

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

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

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

III. — UNE DISTINCTION CAPITALE DANS UN SECTEUR NON HOMOGENE

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

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

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

Le critère de la qualité fait la différence.

IV. — LIVRES A SUCCÈS ET LIVRES DIFFICILES

Répudions la vision globale et distinguons entre les livres.

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

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

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

— Les livres difficiles.

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

La vente des livres sérieux est peu rentable.

Une compensation indispensable.

Mais jusqu'à la dernière décennie, les libraires pouvaient espérer une *compensation*. Les profits qu'ils tiraient de la vente abondante des ouvrages à succès leur permettaient de se contenter d'un bénéfice

réduit, sur le volume de vente des ouvrages difficiles. *Encore faut-il que cette compensation puisse avoir lieu.*

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

CHAPITRE PREMIER

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

I. — ÉVOLUTION DU RÉGIME DES PRIX

1. Le régime antérieur : le prix conseillé.

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

Sur ce prix, l'éditeur consentait aux revendeurs des *remises pour les achats en quantités* (1) ou pour les commandes passées à certaines époques de l'année, ou encore pour acceptation de l'office.

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

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

(1) Il s'agit de ce qu'on appelle les remises quantitatives.

2. Des propositions de réforme.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. L'arrêté Monory.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. Application de l'arrêté Monory.

Bien accueillie par la *Fédération française des syndicats de libraires*, la mesure prise par le ministère de l'Economie a suscité beaucoup de remous chez les éditeurs et dans le grand public.

Très attachés à la maîtrise des prix du détail de leurs livres, les éditeurs ont vu ces dernières années ce pouvoir leur échapper progressivement avec l'émergence des formes modernes de commerce pratiquant des *prix d'appel* ou des *prix réduits*.

C'est dire que le système de responsabilité du prix reposant sur les détaillants est allé à l'encontre des aspirations du *Syndicat national de l'édition* qui l'a constamment combattu ; de la même

façon, plusieurs centaines de *libraires* estimant que le *prix net* constituait un alourdissement considérable de leur tâche de gestion, ont créé un syndicat autonome par rapport à la F.F.S.L., l'*Union syndicale des libraires* de France militant dans le même sens que le Syndicat national de l'édition.

Le *grand public*, pour sa part, a assimilé l'arrêté Monory à la libération des prix, et dérouteré, à la fois par les écarts de prix croissants constatés sur les ouvrages et la forte hausse du niveau du prix du livre (+ 8,3 % en 1979, + 16 % en 1980) a marqué son *hostilité à la politique mise en place*.

Les *grandes surfaces* et la F.N.A.C., bien que privées de l'argument publicitaire d'un rabais en pourcentage sur un prix de référence, *se sont accommodées du système* ; profitant de la permissivité de la réglementation commerciale à l'égard des « prix d'appel » ou « prix coûtant », elles ont, sans doute, *augmenté leur part de marché*.

*
**

Depuis l'élection présidentielle de mai 1981, le dossier prix du livre fait l'objet d'un nouvel examen, eu égard à l'*engagement pris dès 1978 et renouvelé depuis par M. Mitterrand, en faveur du prix unique*.

L'*abrogation de l'arrêt Monory* a d'abord été envisagée par le biais d'un *arrêté interministériel* — sur la base de l'article 37-4° de l'*ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 relative au prix* — *autorisant les éditeurs à conférer un caractère minimum aux prix de vente au public qu'ils détermineraient*.

Mais il est apparu, lors des discussions avec les professionnels, que ce régime, somme toute *facultatif*, ne serait pas appliqué par bon nombre d'entre eux, c'est-à-dire par *ceux qui ne voudraient ou ne pourraient pas renoncer aux débouchés offerts par les grandes surfaces*.

Dans ces conditions, l'adoption de l'arrêté aurait abouti à la *superposition de deux systèmes* et donc à une certaine désorganisation des professions et du marché du livre.

L'élaboration d'un *projet de loi*, visant essentiellement à rendre obligatoire le régime de fixation par l'éditeur des prix de vente des livres, a alors été entreprise, et le cadre juridique de l'ordonnance précitée abandonné sur ce point.

II. — ÉVOLUTION RÉCENTE DANS LE SECTEUR DE L'ÉDITION ET LA VENTE DES LIVRES

L'édition a connu sur les trois dernières années un certain *tassement* de son activité ; le chiffre d'affaires de la branche (1) a augmenté en francs constants de 1,2 % en 1978, 2 % en 1979 ; pour l'année 1980 son évolution se situera dans une fourchette — 1 % + 1 %. Ces résultats, loin d'être désastreux, marquent cependant la fin d'une ère de boom économique qui a touché l'édition comme tant d'autres secteurs pendant les années soixante et le début de la décennie soixante-dix.

De même, dans le *commerce de détail*, après une assez bonne résistance des ventes à la stagnation du pouvoir d'achat (2), l'*essoufflement des affaires* s'est fait sentir assez nettement à la fin de l'année 1980 et au début de l'année 1981 : l'*indice moyen du premier trimestre 1981* enregistre un *recul* de 3,2 % par rapport à celui afférent à la même période de l'année précédente.



En ce qui concerne le *volume de la production* de livres, on a pu noter une *quasi-stabilité* du nombre de titres publiés (environ 26.000) en 1978-1979 et une *progression assez faible* du nombre d'*exemplaires* (380,6 millions en 1979, + 1,6 %).

Le *contenu de la production* a vu se poursuivre notamment trois phénomènes de longue période :

— le rétrécissement continu du marché du *livre scolaire* ;

— l'essor des *livres pratiques* (bricolage, jardinage, cuisine, médecine familiale, etc.) qui représentent désormais 11 % des exemplaires mis en vente par les éditeurs ; il paraît chaque année plus de nouveautés dans cette catégorie de livres (910 nouveaux titres en 1979) que dans celle des livres scolaires (819) ou celle des ouvrages scientifiques et techniques (906) ;

(1) 5.499 millions de francs en 1979 - *Source* : Enquêtes annuelles du Syndicat national de l'édition.

Indice moyen annuel de volume des ventes 1980

(2) _____ = + 2 %.

Indice moyen annuel de volume des ventes 1979

(*Source* : Banque de France).

— l'expansion du *livre de poche* qui constitue le principal moteur de la production de livres ; avec 114,7 millions d'exemplaires en 1979 (+ 14,4 % sur 1978) ; les livres au format de poche entrent pour 30 % dans la production française de livres.



Si le nombre de personnes ayant fait acte d'édition au Dépôt légal a atteint 6.289 en 1979, celui des *maisons d'édition*, ayant une activité commerciale réelle et suivie, se situe aux alentours de 600. La prolifération de nouvelles petites maisons (plusieurs dizaines par an), installées notamment en province, s'est poursuivie en 1979-1980, mais en marquant un repli par rapport à l'année 1978, particulièrement prolifique, il est vrai (80 créations). Le nombre de maisons — récentes ou d'implantation plus ancienne — disparaissant définitivement pour cause économique reste faible et sans évolution significative.

Plusieurs opérations de restructuration et de rapprochement industriel ont mobilisé l'attention de ces derniers mois :

— l'entrée d'Havas (par le biais de la Compagnie européenne de publications) chez Fernand Nathan ;

— la création d'une filiale commune Gallimard-Gaumont en vue de favoriser l'adaptation et l'exploitation sous forme audiovisuelle d'œuvres littéraires ;

— la prise de contrôle de Ramsay par Gaumont ;

— enfin et surtout la constitution d'un énorme conglomérat multimedia avec le rachat de Hachette par Matra-Europe 1-Filipacchi.



Signalons enfin que l'édition a déjà connu des années de décroissance en termes réels (1976, 1974) et des périodes où, comme en 1980, la hausse du prix du livre a été supérieure à celle de l'ensemble des biens de consommation (1972, 1975).

CHAPITRE II

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET DE LOI

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

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

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

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

Un transfert de clientèle.

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

— Le « discount » de la F.N.A.C.

En 1974, la Fédération nationale des achats de cadres (F.N.A.C.) annonça une baisse systématique de 20 %, le fameux « discount ». Alors même qu'avec la libération des prix (arrêté Monory de 1979),

le discount a perdu sa référence au « prix conseillé », le principe d'un prix avantageux s'est identifié à l'image de marque de la F.N.A.C. La F.N.A.C. n'a pas, sur tous les livres, concurrencé le réseau des libraires traditionnels, car, au début du moins, elle n'a pas proposé une gamme complète d'ouvrages comprenant un large assortiment de livres difficiles. Toutefois, elle attira une clientèle qui, désertant les librairies du réseau spécifique, est venue s'approvisionner à meilleur compte. Les libraires ont donc vendu moins de livres à rotation rapide et l'indispensable compensation dont nous avons parlé est devenue de plus en plus malaisée.

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

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

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

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

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

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

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

II. — UNE MÉDICAMENT D'URGENCE

Le ministère de la Culture nous propose un remède.

La logique du projet s'articule en trois points :

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

Chaque *étape* (1, 2 et 3) du raisonnement peut être discutée et même refusée. Reprenons-les :

1. Sauver la création littéraire.

Après tout, au maintien d'une édition de qualité, on peut préférer d'autres buts, telle que la lutte contre l'inflation, l'élargissement de la clientèle des « gros tirages », le soutien systématique au commerce le plus dynamique, le libéralisme à tout prix et même la concurrence sauvage. On peut préférer un but économique à un but culturel.

Même sans quitter le cadre d'une *politique proprement culturelle*, on peut se donner comme but primordial, par exemple, de favoriser l'accès du public à la lecture par un abaissement général des prix, même si une conséquence indirecte de ce « bon marché » ruine l'édition du livre difficile.

La *politique musicale* a été placée devant un choix aussi cruel. Pour des raisons de pénurie budgétaire, le ministère de la Culture était contraint de faire porter son effort financier, soit sur l'initiation musicale à l'école par des subventions aux établissements d'enseignement spécialisé, soit sur le soutien aux théâtres lyriques de prestige, tels que l'Opéra de Paris. La rue de Valois n'avait que le choix de ses sacrifices.

Tout cela pour dire que le projet de loi n'a de sens que si l'option que nous avons placée en première ligne est admise.

2. La sauvegarde d'un réseau de librairies qualifiées.

Le texte qui nous est soumis pose que ce sauvetage *conditionne* celui de la création littéraire.

On peut mettre en doute le *lien de cause à effet*. On peut nier que les libraires, même qualifiés, assurent réellement la promotion des livres difficiles, car aucune statistique irréfutable ne le démontre entièrement. Votre Rapporteur n'a pas eu le temps d'effectuer, comme il l'aurait voulu, l'étude systématique qu'il faudrait pour vérifier en toute certitude l'évolution de l'édition et de la vente des livres, par catégories. Il faudrait détailler le volume commercial des points de vente, mesurer le degré de variété des assortiments en stock chez le libraire, ainsi que l'approvisionnement des différents types de distribution. Il ne manque pas de bons esprits qui nient l'authenticité du *service rendu* à la création par le réseau spécifique des libraires qualifiés.

Toutefois, sur la réalité de ce service, le témoignage des *auteurs*, Académie française en tête, et celui des *éditeurs*, par la voix du Syndicat national de l'édition, nous apparaissent d'un poids considérable, sinon suffisant, et nous admettrons donc le postulat sur lequel se fonde le projet de loi : la nécessité de maintenir le réseau des libraires traditionnels.

Tout ce que nous avons exposé en tête de ce chapitre sur la compensation et le transfert de clientèle va dans ce sens.

3. Le système du « prix unique ».

Les points 1 et 2 du raisonnement acquis, il reste à montrer que l'instauration du prix unique sauvera la distribution traditionnelle. Le moyen choisi est-il bon ? Là, il faut avouer que nous sommes loin des grandes certitudes.

Nous pouvons seulement prendre acte du fait qu'auteurs, éditeurs et la plupart des libraires se rassemblent sur l'idée que le « prix unique » est, au moins à court terme, le moyen le plus efficace (1) de sauver le réseau traditionnel de distribution.

A l'appui de cette persuasion, nous pouvons nous en rapporter à l'expérience du « *prix conseillé* » qui, jusqu'en 1974, a fonctionné comme si ce prix était fixé, puisqu'il était respecté par l'ensemble de la distribution.

(1) En dehors, bien entendu, des mesures que pourrait mettre en œuvre une politique générale du livre et de la lecture publique.

Pour la majorité des libraires, le « prix unique » (qui interdit les pratiques du *discount* et du *prix d'appel*) leur donne au moins *une chance de recouvrer leur clientèle traditionnelle. Le transfert qui, depuis dix ans, s'opère du libraire à la grande surface, pourrait s'effectuer en sens inverse.*

D'après une enquête effectuée par le magazine « Lire » de M. Bernard Pivot, six lecteurs sur dix vont acheter les livres aux meilleures conditions. Toutefois, huit lecteurs sur dix préféreraient ne pas être contraints à des comparaisons de prix entre points de vente. Ils souhaiteraient plutôt l'instauration d'un prix unique. Il y a donc lieu de penser — si l'échantillon de l'enquête est représentatif au moins de la *clientèle cultivée* — que la plupart de ces lecteurs, qui ont l'habitude de *consulter les ouvrages chez un libraire*, les achèteraient désormais sur place au lieu de se déplacer, parfois assez loin, afin de les acquérir au meilleur prix.

Les libraires traditionnels auraient donc quelque raison d'espérer recouvrer la majeure partie de leur clientèle.

CHAPITRE III

RÉFLEXIONS CRITIQUES SUR LE PROJET DE LOI

Votre Rapporteur fera part de ses doutes, mais aussi de ses espoirs. Commençons par les doutes.

I. — OBSERVATIONS CRITIQUES

Le texte qui nous est soumis comporte certaines ambiguïtés ou difficultés.

Le Gouvernement a dû trancher entre plusieurs thèses contradictoires et les arbitrages laissent en suspens certaines questions.

Votre Rapporteur en voit au moins quatre :

1. La fourchette (moins 5, plus 5 %).

Le dispositif ne va pas au bout de sa logique. Après avoir posé le principe du *prix unique*, le texte institue, sous prétexte de souplesse, une *fourchette de variation* (de plus ou moins 5 %). Sans doute des justifications sont présentées.

— En faveur de la minoration de *moins 5 %*, il est dit que le nouveau système ne doit pas rompre des usages consacrés, tels que les rabais consentis aux membres du corps enseignant ou les cartes de fidélité...

— A l'appui de la majoration autorisée (*5 % en sus du prix unique*), les rédacteurs du projet invoquent les *frais spéciaux* que doit supporter le petit libraire éloigné des centres d'édition. Il serait indispensable qu'il puisse majorer, dans la limite de 5 %, le « *prix unique* » pour se rembourser des « *frais d'approche* », c'est-à-dire les frais de commande et les frais de port.

Le droit d'utiliser cette marge supérieure de 5 % met, à notre avis, le libraire dans une position désagréable. Le client pourrait, à bon droit, s'étonner d'acquitter une majoration.

Ne vaudrait-il pas mieux que le libraire puisse continuer à se prévaloir tout simplement des termes de l'arrêté n° 77-105 P du 2 septembre 1977 relatif à la publicité des prix à l'égard du consommateur.

Article premier :

« Toute publicité de prix à l'égard du consommateur doit faire apparaître la somme totale qui devra être effectivement payée par l'acheteur du produit ou le demandeur de la prestation de services. Toutefois, peuvent être ajoutés à la somme annoncée les frais ou rémunérations correspondant à des prestations supplémentaires exceptionnelles expressément réclamées par le consommateur et dont le coût a fait l'objet d'un accord préalable. »

La disposition, autorisant une majoration de 5 %, ne se justifie que dans le cas des *commandes d'ouvrages à l'unité* passées pour répondre à la demande d'un client. Votre Commission a hésité. Fallait-il amender le projet de loi pour supprimer la majoration de 5 % ? sous la condition que le libraire puisse toujours, comme cela se fait d'ailleurs actuellement, se faire rembourser les « frais d'approche ». Votre Commission y a renoncé.

**2. Le rééquilibrage des remises :
une réforme des barèmes d'écart.**

Bien que ce point ne soit traité par aucun article du projet de loi, il s'agit là, pourtant, de la *clé du système*.

L'efficacité du dispositif qui nous est proposé est liée à une réforme des barèmes d'écart, à un *rééquilibrage* entre le volume des *remises* quantitatives et celui des remises qualitatives.

— Les *remises quantitatives*, nous l'avons dit, sont des rabais consentis sur le prix de cession de base par l'éditeur à son client diffuseur, pour le récompenser de grosses commandes (*achats par quantité et en une seule fois*). Plus les achats sont massifs, plus généreuses sont les remises.

— Les *remises qualitatives*, qui, elles, semble-t-il, sont plus réduites et peut-être moins facilement consenties, rémunèrent, en principe, la *qualité du service rendu* par le détaillant, le libraire traditionnel — mais surtout le libraire qualifié — qui assure la promotion et la vente des livres les plus difficiles ou les plus « culturels ».

(Parmi les services rendus, citons la qualité du conseil, l'étendue de la gamme des titres en office et disponibles, la variété des

collections et des titres proposés au public, l'existence au profit de la clientèle d'instruments de livraison rapide, l'effort de diffusion à l'étranger...)

La logique du système du prix unique substitue, à la concurrence par les prix, la *concurrence par les services rendus*.

L'éditeur doit reconnaître et *rémunérer ces services*. Il est indispensable qu'il *transfère la majeure partie* des remises d'ordre *quantitatif* (accordées aux points de vente massive des grandes surfaces) sur les remises *qualitatives* rémunérant les services des libraires qualifiés.

Dans la structure du barème d'écart, le qualitatif doit largement l'emporter sur le quantitatif.

C'est à cette condition, mais elle est primordiale, que le réseau des libraires pourra, à l'abri du « prix unique », *reconstituer des marges raisonnables lui permettant d'abord de survivre, ensuite de vivre et peut-être enfin de se développer.*

Le législateur doit-il se contenter de constater ce point, doit-il se borner à souhaiter un rééquilibrage si nécessaire des remises ? Ne serait-ce pas se satisfaire d'un vœu pieux ?

En sens inverse, faut-il s'orienter vers une fixation autoritaire de la structure des barèmes et de l'importance relative des remises ? Est-il souhaitable que la décision administrative s'immisce dans les rapports entre les éditeurs et les détaillants ? Faut-il entrer dans la voie de l'économie réglementaire ?

Les rédacteurs du projet ont considéré que la question capitale des remises qualitatives et quantitatives relevait de la *responsabilité des professionnels*, et le Ministre nous a annoncé qu'il était en train de négocier avec les éditeurs une *convention*, aux termes de laquelle ceux-ci s'engageraient à privilégier désormais les remises qualitatives. Il est toutefois regrettable que le projet de loi demeure muet sur cette question.

Les éditeurs ne font pas mystère des difficultés qu'ils rencontrent dans leurs rapports avec certains détaillants (telles que les grandes surfaces). Ces distributeurs ont un pouvoir de négociation très appréciable, puisqu'ils assurent un quart environ du chiffre d'affaires de l'édition.

De plus, la loi économique la plus naturelle pousse à consentir les rabais les plus importants aux détaillants qui, sur un titre donné, procèdent à des achats considérables et en assurent une vente massive.

Dernier argument : la loi Royer interdit en principe les discriminations, dans les remises de prix, qui ne se fondent pas sur un critère quantitatif.

C'est dire que les éditeurs ne sont incités en rien à consentir des remises d'ordre *qualitatif*.

Il est donc indispensable que le *législateur manifeste d'une manière ou d'une autre son désir de voir redresser le mécanisme actuel des remises, de telle sorte que le qualitatif prime le quantitatif*. C'est pourquoi, il apparaît nécessaire que le texte même de la loi consacre cette préoccupation. Dans leurs négociations avec les gros détaillants, les éditeurs se sentiront confortés par un article de loi qui leur fera obligation de réserver la faveur du rabais aux libraires du réseau qualifié. C'est la raison pour laquelle votre Commission a déposé un *amendement* sur ce point.

3. Les clubs et le délai de neuf mois.

L'article 3 interdit aux clubs de proposer un ouvrage à un prix inférieur à celui de la première édition, pendant les *neuf mois* qui suivent la première mise en vente.

Ce délai de neuf mois résulte d'un arbitrage entre les libraires qui souhaitent allonger ce délai et les clubs qui souhaitent le raccourcir.

Il semble que ce délai de neuf mois corresponde en gros aux usages actuels, usages qui respectent une sorte d'accord tacite.

Certes, cette disposition est favorable aux libraires qui sont assurés, pendant neuf mois, de ne subir aucune concurrence des clubs pour vendre les ouvrages à rotation rapide ou moyenne, c'est-à-dire les ouvrages les plus faciles à vendre.

Par contre, elle gênera les clubs. Or, tout le monde reconnaît qu'ils jouent un rôle précieux dans la diffusion de la lecture.

Ils n'entrent pas en concurrence trop directe avec les libraires, du fait qu'ils ne s'adressent pas exactement à la même clientèle. Alors que les lecteurs vont dans les librairies, les clubs vont aux lecteurs.

Il n'y a que 25.000 points de vente en France pour 36.000 communes. La distribution traditionnelle est loin d'irriguer tout le désert. La vente par correspondance et les clubs s'efforcent d'y aller.

Le principal attrait dont les clubs peuvent parer leur proposition de contrat est le plaisir d'acquérir à meilleur prix un ouvrage à la mode, qu'encensent ou contestent les tribunes télévisées et les articles de journaux.

Passé neuf mois, où est la mode ?

4. Les soldes sur livres neufs.

Aux termes de l'article 4, les détaillants ne pourront pratiquer des soldes sur livres neufs qu'après un délai de deux ans après la première édition ou l'importation et à condition que le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois.

Ce délai de deux ans est trop long pour les ouvrages périodiquement remis à jour et dont seule la dernière édition présente le maximum d'intérêt. Or, nombre de lecteurs peuvent être attirés par une édition légèrement périmée qui leur serait vendue à bon compte. Nous pensons à des ouvrages comme le *Quid*, ainsi qu'aux guides touristiques ou gastronomiques. Pour ce genre de livres, le délai de deux ans est beaucoup trop long.

*
**

II. — OBSERVATIONS FAVORABLES

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

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

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

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

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

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

Par contre, depuis la *libération des prix*, si l'indice du *prix de cession de base* des éditeurs aux libraires a augmenté moins vite que l'indice du coût de la vie, l'indice général du *prix de vente*

des livres a, quant à lui, dépassé celui du coût de la vie. En effet, nombre de détaillants ont dû élever leurs prix pour reconstituer une marge « vivable ».

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

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

2. Les risques qu'entraîne pour la culture une concentration croissante de la distribution.

Votre Rapporteur voudrait insister sur les *risques* que fait peser sur la *création littéraire* une concentration *accrue* dans le secteur de la *distribution des livres*.

Comment croire que la structure de la distribution soit sans effet sur la qualité de la production et que le texte qui nous est soumis soit sans objet ?

Une *concentration* croissante du système distributeur risque d'entraîner une *concentration croissante* de la production avec tous les dangers que cela comporte. Les indices concordent, l'évolution est claire. A terme, la création littéraire risque d'être déterminée par trois ou quatre diffuseurs tout-puissants qui, pour des raisons commerciales, parfaitement légitimes mais particulièrement dangereuses, n'accepteront plus de distribuer que des « livres à vente assurée ». On sait déjà la part croissante que prend dans la production des ouvrages, à fin mercantile, dont les thèmes, le style, le climat sont soigneusement calculés et dotés en fonction des goûts moyens du public : rêves de luxe, tant pour cent, phantasmes de sexe, tant pour cent ; défoulement de violence, tant pour cent... Plus une pointe de sadisme, un rien de politique, une belle espionne... Les ingrédients sont toujours les mêmes ; la composition change peu. Et le « stéréotype » est la loi du genre.

Ne pourrions-nous plus goûter un jour que des fictions banalisées, des romans uniformes, de la psychologie de marionnettes, des thèses à bon marché, des idées de trois sous et des essais à fracas ?

C'est bien pourtant le risque qu'il faut craindre. Sans pessimisme excessif... Si nous n'y prenons garde, il n'y aura bientôt plus dans notre pays d'autre littérature que celle qu'auront préfabriquée, en série, les officines spécialisées de quelques grands complexes multi-médias.

EXAMEN DES ARTICLES

Votre Rapporteur n'analysera pas en détail chaque article du projet puisque, dans les pages qui précèdent, il a déjà exposé la logique du système et expliqué l'articulation du dispositif.

Il se bornera à quelques observations ou questions.

Article premier.

Fixation du prix de vente des livres.

La fourchette (moins 5, plus 5 %).

— *Sur le premier alinéa : le prix fixé est un prix révisable.*

Prise au pied de la lettre, la rédaction proposée *semble* indiquer que le prix fixé par l'éditeur est un prix *définitif* pour une édition donnée. Le texte paraît exclure le droit pour l'éditeur de *modifier ultérieurement* ce prix pour tenir compte de l'inflation. La rédaction proposée interdit-elle la révision périodique des prix ?

En procédant à l'audition du Ministre, nous avons posé la question. Il nous fut répondu que le texte voulait dire seulement que la fixation du prix de vente était confiée à l'éditeur et à lui seul, mais que *celui-ci demeurait libre de réviser ce prix*, selon le rythme qui lui paraîtrait le plus approprié.

Bref, le prix fixé est un prix *imposé*, mais *non définitif*.

∴

— *Sur le deuxième alinéa : publicité du prix de vente.*

Le projet de loi renvoie à un *décret* la détermination des conditions dans lesquelles le *prix fixé* par l'éditeur sera *porté à la connaissance du public*.

Le projet de loi supprime la concurrence entre détaillants. En contrepartie, il est logique que le client soit certain qu'il paie réellement le prix fixé par l'éditeur.

Cela n'interdit toutefois pas au législateur d'indiquer ses éventuelles préférences.

Le prix de vente au public doit-il être imprimé sur la couverture (ou la jaquette ?)

Nous nous bornerons à dire que l'impression du prix est assurément le moyen le plus efficace de faire connaître aux clients le prix de vente. Nous reconnaissons que ce système a, toutefois, deux inconvénients. Toute personne qui achète un livre, pour en faire cadeau, doit gratter le prix pour le faire disparaître. Cet inconvénient, avouons-le, est mineur.

L'autre inconvénient est d'ordre économique. Le changement périodique des prix entraîne un renouvellement des étiquettes. Cet étiquetage entraîne des frais. Il faut admettre, toutefois, que même dans le régime actuel de liberté des prix, le libraire est contraint d'inscrire, à la main, un nouveau chiffre, chaque fois qu'il change son prix, en barrant les chiffres précédents.

Bien entendu, votre Rapporteur a exercé sa curiosité auprès des rédacteurs du projet, afin de savoir dans quelle direction s'orientera le décret. Il faut bien avouer que l'Exécutif n'est pas encore très fixé sur ce point.

L'hypothèse d'un *prix imprimé sur la couverture* du livre n'est pas exclue, quoique cette méthode de publicité du prix n'ait pas que des partisans.

Bien avant la fin du « prix conseillé », le prix imprimé avait disparu et l'éditeur faisait connaître son tarif de vente au public, en publiant périodiquement un catalogue.

C'est sans doute vers cette voie que s'orientera le décret, mais rien n'est tranché.

Le décret devra, en tout cas, imaginer des modalités pratiques qui mettront le client en mesure de distinguer le plus clairement possible le *prix de vente fixé* par l'éditeur, d'une part, et, d'autre part, le *prix consenti par le libraire*, dans les limites de la fourchette (moins 5 %, plus 5 %). Il y a tout lieu de penser que le ministère de la Consommation veillera, de très près, à la mise au point de ce décret.

..

— *Sur le troisième alinéa : la fourchette (plus 5 %, moins 5 %).*

Il faut bien reconnaître que l'existence de cette marge n'est pas dans la logique du système. Le prix fixe n'est pas fixe.

Les auteurs du projet ont fait valoir qu'un système totalement rigide ne serait pas viable : la fourchette introduit un indispensable élément de souplesse.

• *la marge inférieure (moins 5 %).*

Certains professionnels souhaitent voir élargir la fourchette vers le bas et demandent au législateur d'autoriser un écart de *moins 10 %* entre le prix de vente effectif et le prix fixé par l'éditeur.

Nous pensons qu'un tel élargissement de la marge inférieure (moins 10 %) ôte au projet de loi toute son efficacité. Adopter un texte assorti d'une fourchette (moins 10 %, plus 5 %), c'est faire un « coup pour rien ».

En effet, les points de vente à forte diffusion, même privés du droit d'annoncer à grand fracas un discount systématique de 10 %, seraient mis en mesure d'attirer toujours plus de clients vers leurs rayons. Ce qui irait à l'encontre du but poursuivi.

• *la marge supérieure (plus 5 %).*

Dans la logique du système, les éditeurs sont supposés capables de calculer le prix de vente au public d'un ouvrage qui est diffusé, commercialement parlant, dans les conditions cumulées les plus défavorables :

— le point de vente est situé loin des centres de distribution : les frais de transport sont donc les plus élevés ;

-- il s'agit d'un livre de création réputé difficile à rotation lente ;

— le libraire doit le conserver en stock pour assurer l'assortiment le plus large.

De deux choses l'une :

• ou l'éditeur fixe un prix qui permet au libraire le plus défavorisé de vendre le livre le plus difficile : dans ce cas, la marge de 5 % ne sert à rien ;

• ou l'éditeur souhaite faciliter la vente d'un ouvrage, même au détriment d'une partie des libraires : la marge de plus 5 % apparaît alors insuffisante. En effet, les frais d'envoi sont très élevés pour nombre de libraires de province situés loin des grands centres d'édition parisiens.

∴

Des coûts de transports trop élevés.

Le système du prix unique n'annulera pas toutes les difficultés qui entravent l'exercice de la profession. Un problème demeure posé, celui du coût de transport. A notre avis, il appartient au ministère de la Culture de demander à celui des P.T.T. un régime spécial pour le transfert du livre à l'unité (ou à la petite commande).

Bien entendu, cette faveur devra se traduire par des transferts compensatoires entre le budget de la Culture et celui des P.T.T., car ce dernier devra être remboursé de la charge supplémentaire

imposée. Un tel mécanisme existe pour la Presse. Il doit être étendu aux livres qui sont tout autant nécessaires à la vie culturelle de la nation.

La Commission a *modifié* le présent article.

Amendement : au deuxième alinéa de l'article, ajouter les mots :

« Ce décret détermine 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 dans la présente loi. »

OBJET

Le régime du prix unique suppose que le prix déterminé par l'éditeur pour un livre s'applique à ce livre sans erreur possible ; à cet égard, toute ambiguïté relative à l'identité du livre doit être levée. Outre le titre, le nom de l'auteur, le code bibliographique international I.S.B.N. (International Standard Book Number) mentionné sur le livre sera de nature à répondre à cette préoccupation.

Par ailleurs, le décompte des délais prévus par la loi en matière de soldes par les détaillants ou de publication, en vue de la diffusion par correspondance, abonnement ou courtage, doit s'effectuer à partir d'une date précise. En l'état actuel des textes sur le dépôt légal, la mention de ce dépôt doit s'accompagner seulement de l'indication de l'année et du trimestre au cours duquel cette formalité a été effectuée.

Il conviendra de rendre obligatoire la mention du mois — sinon du jour — de dépôt légal, afin que puissent être scrupuleusement respectés les délais définis par la loi.

Un dispositif particulier devra être prévu pour les ouvrages importés.

Article additionnel (nouveau) après l'article premier.

**Remises qualitatives dérogatoires à l'article 37-1°
de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973.**

Votre Commission vous propose par voie d'amendement d'adopter un article additionnel ainsi rédigé :

« Par dérogation aux dispositions de l'article 37, 1° de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973, l'éditeur ou l'importateur applique des conditions de vente différenciées selon les services rendus par

les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Ces conditions sont indépendantes de l'importance des quantités vendues.

« Les modalités d'application du présent article sont définies par décret. »

OBJET

Cet article vise les conditions de vente des éditeurs et importateurs, c'est-à-dire, essentiellement, le système de remises en faveur des revendeurs qu'ils seront amenés à appliquer sur les prix publics.

La logique du prix unique implique une très profonde révision des conditions de vente des éditeurs et importateurs de livres. Déterminant à la fois les prix d'achat et les prix de vente, les éditeurs déterminent, par là-même, la marge des détaillants.

Il importe donc que le jeu des remises dites quantitatives — parce que fonction des quantités — ne soit pas le seul à s'exercer ; faute de quoi, les gros distributeurs bénéficieraient, par le biais du prix unique, de marges particulièrement substantielles, alors que les revendeurs ayant un chiffre d'affaires bien moindre auraient une marge éventuellement insuffisante.

Dans le cas particulier du commerce du livre, il convient donc d'interpréter souplement la législation résultant de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 et commentée par la circulaire du 10 janvier 1978 relative aux relations commerciales entre entreprises.

Les éditeurs ou importateurs de livres devront donc intégrer dans leurs conditions de vente la rémunération des services rendus à la diffusion du livre en tous points du territoire. Ces services sont notamment : la présentation d'un vaste assortiment, la commande d'un ouvrage à la demande d'un client, la tenue d'une vitrine, le « suivi » des nouveautés, l'information de la clientèle par la mise à sa disposition de catalogues et documents bibliographiques, la participation aux campagnes de promotion en faveur du livre ou de la lecture, la vente de livres dans des zones à faible densité de population ou à l'étranger.

Compte tenu de la disparité considérable de taille des points de vente et par voie de conséquence de la masse de leurs achats, il apparaît nécessaire d'imposer la primauté de ce type de remises sur les remises quantitatives à la fois, pour que ces dernières ne viennent pas réduire à néant la spécificité reconnue au commerce du livre et pour que les éditeurs soient en mesure de résister aux pressions de la grande distribution.

Article 2.

Une dérogation au prix unique en faveur de certains clients.

Cet article prévoit une dérogation à la règle du prix unique. Cette exception favorise certains clients auxquels, traditionnellement, il est d'usage de consentir des rabais substantiels. On peut déjà observer que ces clients procèdent à des achats importants et donc assurent aux détaillants un débouché notable.

Quels sont ces clients privilégiés que la loi entend favoriser ? Il s'agit de l'Etat, des collectivités territoriales, des établissements d'enseignement, des bibliothèques et des comités d'entreprises et de l'ensemble des bibliothèques, quel que soit leur statut, accueillant du public pour la lecture et pour le prêt.

Cet article a une fin essentiellement culturelle. Il s'agit de faciliter l'accès (gratuit) du public au livre.

Bien entendu, le texte ne couvre pas l'achat d'ouvrages qui seraient ensuite l'objet d'une revente. C'est pourquoi, le rédacteur a inclu les mots « *pour leurs besoins propres* ».

Notre interprétation rejoint l'intention du rédacteur. La revente est interdite. Ce point nous paraît acquis.

..

La liste limitative fixée par l'article 2 est-elle suffisante ?

— Nous regrettons que certains organismes tels que le *Centre national de la recherche scientifique* soient exclus du bénéfice du prix réduit. Le C.N.R.S. n'est pas compris dans la catégorie des établissements d'enseignement. C'est pourquoi, il convient d'*amender* le texte en ajoutant aux établissements d'enseignement, les *organismes de recherche*.

— Nous regrettons également que les organismes qui assurent ou soutiennent le rayonnement de la langue française dans le monde soient, eux aussi, exclus du bénéfice de l'article 2.

Votre Rapporteur déplore une interprétation trop stricte de la loi, qui en restreindrait l'effet au territoire national et qui écarterait du champ d'application, par exemple, les établissements dépendant de l'Alliance française.

Il s'agit là d'un point qui préoccupe fortement votre commission des Affaires culturelles et justifie là aussi le dépôt d'un *amendement*.

La Commission a *amendé* le présent article.

Amendement : après les mots :

« aux établissements d'enseignement »,

insérer les mots :

« ou de recherche ».

Amendement : après les mots :

« établissements d'enseignement »,

introduire les mots :

« aux associations à but éducatif ou culturel ».

Amendement : ajouter *in fine* les mots :

« , ainsi qu'aux établissements ou organismes culturels établis hors de France ».

Article 3.

Ventes par courtage, abonnement ou correspondance.

Votre Rapporteur a déjà présenté ses observations.

La Commission a *adopté* le présent article.

Article 4.

Soldes des livres neufs.

Cet article n'autorise le détaillant à *solder* des ouvrages neufs qu'après un *délai de deux ans*, assorti d'une condition supplémentaire : le dernier approvisionnement doit remonter à plus de *six mois*.

Bien entendu, *cet article n'interdit pas à l'éditeur de fixer à tout moment, au moyen, par exemple, d'un nouveau catalogue, un prix inférieur à celui qu'il a fixé pour la mise en vente de la première édition*. L'initiative d'une baisse des prix de vente appartient toujours à l'éditeur. L'article veut dire seulement qu'au bout de deux ans le distributeur (détaillant, F.N.A.C. ou grande surface) aura, lui aussi, cette initiative.

L'article pose une condition supplémentaire. Le dernier approvisionnement doit remonter à plus de six mois. Pourquoi ?

Il peut arriver qu'après un délai de deux ans ou plus, un ouvrage *retrouve une certaine actualité*. (Pensons, par exemple, au cas d'un roman qui vient de faire l'objet d'une adaptation cinématographique à succès.) Certains détaillants pourraient être incités à passer des commandes massives de ce livre pour le vendre à prix coûtant. Du

fait que l'ouvrage aurait été édité depuis plus de deux ans, le prix de vente serait libre. La disposition prévue, qui ajoute une condition supplémentaire, est destinée à interdire une telle pratique.

Votre Commission a *amendé* le présent article.

Ameudement : supprimer *in fine* les mots :

« et que le dernier réapprovisionnement remonte à plus de six mois ».

Article 5.

Ventes à prime.

Cet article n'a pas pour objet de modifier les dispositions de la loi du 20 mars 1951, qui réglemente étroitement le régime des ventes à prime, ni celles du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat.

(A ce sujet, on peut se demander si certaines ventes actuelles respectent réellement la loi.)

Les ventes prévues à l'article 5 devront donc être des ventes *licites*, c'est-à-dire autorisées par la loi de 1951.

Le présent projet ajoute seulement une condition restrictive qui est la suivante : *l'initiative* des ventes à prime appartient exclusivement aux éditeurs des livres proposés à la vente par correspondance et aux clubs.

Au sujet des clubs, nous observerons que les dispositions de l'article 5 les mettent en mesure de tourner les dispositions de l'article 3. La fraude (légale en l'occurrence) serait la suivante : les clubs pourraient rendre particulièrement attractive l'acquisition d'une « nouveauté » à la mode, proposée obligatoirement pendant les neuf premiers mois de l'édition, au prix fixé par l'éditeur (puisque'il faut respecter l'article 3), en joignant en *prime* un best-seller, vieux de plus de neuf mois, mais demeuré très désirable. Ce dernier ouvrages, les clubs seraient autorisés à le vendre à prix réduit, puisque le livre aurait plus de neuf mois.

Cette pratique constituerait une vente à prime tout à fait licite aux termes de l'article 5.

Votre Commission a *adopté* le présent article.

Article 6.

La publicité des rabais est interdite.

La publicité du *prix* n'est pas interdite. Au contraire, elle devra être assurée dans les meilleures conditions ; et le décret prévu à l'article premier, deuxième alinéa, doit mettre les clients en état d'être informés de la manière la plus complète, la plus simple et la plus sûre possible.

Par contre, le projet interdit toute publicité annonçant un *rabais* sur le prix de vente au public. Bien que l'article premier autorise un rabais *maximum* de 5 % sur le prix unique, l'article 6 exclut toute possibilité de faire connaître aux clients, par voie publicitaire, l'existence de ce « discount » licite.

Nous croyons savoir que cette disposition a divisé les inspireurs ou rédacteurs du projet et que la controverse aurait été tranchée en Conseil des ministres.

Le but de cette disposition est clair. Les points de vente qui pratiquent habituellement un « discount » seront désormais privés de toute possibilité publicitaire, même dans les limites du rabais autorisé de 5 %.

L'interdiction s'applique, sans aucun doute, à toute affiche portant, par exemple, la mention suivante : « Baisse générale de 4 % ! », car l'indication du rabais y est *chiffrée*.

L'imagination publicitaire est suffisamment fertile pour que l'on puisse s'attendre à des rédactions plus ingénieuses. Le détaillant apposera des affiches qui proclameront : « Ici, les livres sont moins chers », « Nous bradons à l'occasion de Noël ». De telles publicités sont déjà assez fréquentes. Seront-elles interdites, elles aussi ?

Votre Commission a finalement jugé que la publicité des rabais était utile au consommateur.

La Commission a *supprimé* le présent article.

Article 7.

Sanctions.

Le présent projet *écarte* la voie de la répression *pénale*. Les rédacteurs ont considéré que le système des sanctions *civiles* était plus approprié.

La mise au point du présent projet a été l'occasion pour le Gouvernement de mettre en pratique une philosophie un peu nouvelle

de la répression. Nombre de sanctions pénales apparaissant disproportionnées, le juge tend à ne pas appliquer la peine. Il flotte, dans l'opinion, un sentiment d'impunité que l'on peut qualifier de peu fâcheux. Devant une délinquance accrue, la puissance publique tend à renforcer le système répressif. Ce qui engage un « cycle infernal » de pénalités de plus en plus lourdes. Et de plus en plus inefficaces ! Les auteurs du projet nous proposent de briser ce « cercle vicieux » en instituant un système sanctionnateur moins rigoureux, mais *plus réaliste*, car réellement applicable.

Le système découle de la logique du projet qui ne confie pas à l'autorité administrative, mais aux éditeurs la responsabilité de fixer le prix de vente. Il ne conviendrait pas de prêter le concours de la force publique à l'application d'une mesure déterminée par une personne privée. (Ce qui reviendrait à lui abandonner la définition matérielle de l'infraction.) C'est à la profession elle-même de faire la police dans le marché qui lui est remis.

1. Quelles infractions pourront être poursuivies ?

— Il peut s'agir des infractions aux *premier et deuxième alinéas* de l'article premier. Un éditeur ou un importateur omettrait de fixer un prix ou plus exactement de le *porter à la connaissance du public*. De telles infractions ne sont pas improbables, dans la mesure où il peut arriver qu'un éditeur soit trop négligent dans l'expédition de ses catalogues.

En outre, un *détaillant* pourrait frauder sur la *publicité obligatoire du prix*.

— L'infraction peut être une violation des dispositions du *troisième alinéa* de l'article premier.

Un détaillant pourrait vendre un ouvrage à plus de 105 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur. Il y a lieu de penser que cette infraction devrait être rare, sauf peut-être dans une localité où le libraire unique n'aurait pas à subir la concurrence d'une « grande surface » plus ou moins voisine.

On peut penser que l'infraction consistera surtout à vendre à *moins de 95 %* du prix fixé. Ce sera là assurément une tentation capiteuse pour certains détaillants habitués à consentir de gros rabais.

— Les dispositions du *dernier alinéa* de l'article premier peuvent également être enfreintes par un détaillant qui achèterait un ouvrage à succès en grande quantité, l'exporterait à quelque filiale et le réimporterait afin de pouvoir, en qualité d'*importateur*, fixer un prix plus intéressant.

— La liste des catégories de bénéficiaire de la dérogation prévue à l'article 2 est limitative. Certains détaillants pourraient consentir des rabais à un organisme non visé par l'article 2.

Ils pourraient également accepter de vendre aux clients privilégiés, bénéficiaires des dispositions de l'article, des livres qui n'iraient pas grossir un fonds de bibliothèque, mais seraient revendus.

— Les dispositions de l'article 3 peuvent être, elles aussi, enfreintes : les organismes de vente par correspondance ou les clubs pourraient ne pas respecter le délai de neuf mois prévu.

— Certains détaillants pourraient pratiquer des soldes sans attendre les deux ans prévus à l'article 4 ou acquérir des ouvrages à succès vieux de deux ans, mais réactualisés par quelque circonstance (comme une adaptation cinématographique) et les mettre aussitôt en vente, sans attendre le délai obligatoire de six mois prévu par l'article.

— Certains détaillants pourraient, en violation des dispositions de l'article 5, effectuer des ventes à prime non proposées par l'éditeur ou l'importateur.

— Les dispositions de l'article 6 ont un caractère absolu impressionnant. Nous avons fait observer qu'elles ne semblent interdire réellement que la publicité faite sur un montant de rabais chiffré en pourcentage. Toute publicité de ce genre constitue évidemment une infraction. Mais en serait-il de même si le détaillant se contentait d'afficher : « Ici on vend à meilleur prix ; ici nous cassons les prix, etc. » ?

2. A qui l'action est-elle ouverte ?

L'article 7 propose donc une liste limitative de catégories.

En tête vient « tout concurrent ». Cette expression désigne essentiellement les détaillants, et notamment les libraires, qui ont tout intérêt à voir respecter la présente loi.

— Le projet de loi prévoit également les associations agréées de défense des consommateurs. Il apparaît assez peu probable qu'une association de ce type ait à se plaindre de l'infraction commise par un détaillant qui vendrait à moins de 95 % du prix fixé. Par contre, ce genre d'associations pourrait se donner pour objet de vérifier si le prix fixé par l'éditeur est porté à la connaissance du public dans les conditions que fixera le décret prévu à l'article premier, deuxième alinéa.

— L'action est ouverte aux syndicats des professionnels de l'édition et de la diffusion. Rien de plus naturel, puisque ce projet (qui a, il faut bien le reconnaître, un caractère corporatiste) confie

aux professionnels l'organisation et la police du marché. On peut toutefois se demander si certains syndicats n'hésiteront pas à poursuivre un de leurs membres.

— La loi n'oublie pas les *auteurs*, soit individuellement, soit par l'intermédiaire d'une organisation de défense. Il semble que les auteurs sont, Académie française en tête, partisans du projet. On peut donc en déduire qu'ils seront vigilants.

*
**

3. L'article 7 prévoit l'action en *cessation de vente à un prix irrégulier* ou en *réparation*. Un système de sanctions civiles apparaît moins rigoureux et dissuasif qu'un système de répression pénale. Il peut cependant être *plus efficace* dans la mesure où la personne lésée qui intente l'action peut obtenir *très rapidement* que cesse la pratique irrégulière.

Cette procédure *accélérée*, indispensable en cas d'urgence, existe, c'est celle du *référé* ; le juge ordonnera la *cessation des pratiques illicites*, sous peine d'*astreintes*.

La Commission a *adopté* le présent article.

Article 8.

L'ordonnance de 1945 sur les prix demeure applicable au régime du livre.

Le Gouvernement remet la police des prix au secteur professionnel de l'édition. Parallèlement à l'examen du projet de loi, le Ministère négocie avec la profession pour obtenir un certain nombre d'engagements, notamment sur la modération des prix.

Toutefois, le Gouvernement ne s'est pas démuné de toute arme. Il se réserve le droit d'intervenir, en cas de besoin, sur le niveau des prix, en gardant tous les outils de contrôle que lui donne l'ordonnance (à valeur législative) de 1945 relative aux prix.

Le projet précise que cette ordonnance demeure en vigueur, ce qui signifie que le Gouvernement dispose toujours d'un certain nombre de *mécanismes de fixation des prix*. Il pourra les bloquer autoritairement. Il est plusieurs catégories d'ouvrages dont le Gouvernement a tout intérêt à empêcher le prix de s'envoler. (Nous pensons par exemple aux collections de poche, aux ouvrages scolaires et aux dictionnaires.)

Une question se pose. N'y aurait-il pas une *contradiction éventuelle* entre les dispositions de l'ordonnance de 1945, expressément

maintenues en vigueur par l'article 8, et les dispositions de la loi future ? Il y a tout lieu de croire que les rédacteurs du texte ont procédé à une étude complète de la question et que l'incompatibilité que nous soulevons n'existe pas.

Votre Commission a *adopté* le présent article.

Article 9.

Date d'entrée en vigueur de la loi.

Votre Rapporteur a demandé au Ministre pour quelle raison le Parlement était appelé à examiner d'une manière aussi hâtive un projet de loi dont les dispositions n'entreront en vigueur que dans six mois.

Le Ministre a répondu qu'un assez long délai apparaissait nécessaire avant que les professionnels puissent s'adapter au nouvel état juridique. Et pour que, sous l'arbitrage du ministère de la Culture, des accords interprofessionnels puissent être signés.

Votre Commission a *amendé* le présent article.

Amendement : ajouter *in fine* les mots :

« Elle sera applicable jusqu'au 31 décembre 1983. Au 1^{er} novembre 1983, un rapport sur l'application de la loi sera présenté au Parlement par le ministre de la Culture. »

OBJET

Le présent projet soulève nombre d'interrogations. Votre Commission a jugé préférable de prévoir une période probatoire de deux ans.

CONCLUSION

Une littérature de qualité figure traditionnellement parmi les traits essentiels de notre identité nationale. Or, *l'édition des livres réputés difficiles*, et donc *la création littéraire*, sont menacées par la disparition du réseau des *diffuseurs libraires* qui assurent la promotion de ces ouvrages.

Le présent projet *entend protéger ce réseau spécifique*. C'est là son but. Tout le monde ne peut que l'approuver. Ce but, le projet s'efforce de l'atteindre en *dérogeant au régime général et libéral des prix* : il appartient à *l'éditeur de fixer le prix de vente* du détaillant au public.

Depuis plusieurs années, le ministère de la Culture s'efforce d'entretenir la concertation entre les diverses professions du livre, afin d'aboutir à des accords interprofessionnels qui redressent les distorsions du marché préjudiciables à l'édition de qualité.

Tout soudain, nous sommes saisis d'un texte et invités à l'examiner en quelques jours. Votre Rapporteur ne peut manquer de déplorer la hâte qui nous est imposée et qui nous rappelle de fâcheux précédents. Dans le peu de temps qui nous est imparti, nous n'avons pas pu procéder à toutes les consultations nécessaires et les auditions que nous avons réussi à organiser ne nous mettent pas en état de mesurer, dans leur ampleur, les conséquences économiques, financières et culturelles du présent projet. Nous le regrettons vivement.



Je suis obligé de dire que votre Commission n'est pas unanimement convaincue par l'intérêt des dispositions prévues et certains commissaires les ont même jugées critiquables.

Il n'est pas nécessaire de pousser l'analyse pour trouver à ce texte un certain relent « corporatiste » : il confie aux professionnels la police du secteur. Il redonne aux *éditeurs la maîtrise* quasi totale du marché du livre. Il serait logique qu'en contrepartie le texte prévoie des obligations par lesquelles les professionnels s'engageraient à une *autodiscipline* indispensable. Il n'en est rien. Le projet est muet sur ce point. Nous savons seulement que le ministère de la Culture envisage de passer des conventions avec les éditeurs et de favoriser la signature d'accords interprofessionnels.

La *c'le du système*, nous l'avons dit, est une *réforme du régime des rabais* que les *éditeurs* consentent aux *détaillants*. Le dispositif qui nous est proposé ne sera efficace que *s'il met les libraires en mesure de reconstituer, à l'abri du prix unique, des marges raisonnables*.

Il est donc indispensable que les *éditeurs* réforment leurs conditions de vente aux *détaillants* pour *rééquilibrer* la proportion des remises *qualitatives* et *quantitatives*. Les tarifs des *éditeurs*, ce qu'on appelle les *barèmes d'écart*s, prévoient des pourcentages de remise qui favorisent actuellement les achats par grosses quantités. Il est essentiel que, désormais, les *barèmes d'écart*s augmentent sérieusement les pourcentages (ou points) de remise qualitative qui récompensent les *services spécifiques rendus par les libraires* (comme l'importance de l'assortiment, la tenue d'une vitrine, la variété des collections et des titres proposés, la possibilité de recherche bibliographique, de commandes à l'unité...). Entre *détaillants*, la *concurrence par les services rendus* doit se substituer à la concurrence par les *prix*. La structure du *barème* des remises doit donc être modifiée de telle sorte que les *remises qualitatives l'emportent sur les remises quantitatives*.

Ce point est essentiel. Il importait que le législateur l'inscrive dans le texte même de la loi. Votre Commission a donc déposé sur ce point un *amendement* capital.

Plusieurs commissaires se sont inquiétés des conséquences du projet sur le *niveau des prix*. Ce texte n'est-il pas inflationniste ? Certes, on nous répondra que la libération n'a pas entraîné la baisse escomptée (l'indice du prix de détail des livres ayant monté plus que l'indice général). Cependant, il est légitime de se demander si le projet de loi ne risque pas d'aggraver les choses. Pour protéger l'ensemble du réseau de diffusion, les *éditeurs* seront conduits à fixer un prix de vente qui permette de faire vivre le *détaillant* le moins favorisé, suivant l'adage : « la vitesse de la flotte est celle du plus lent des vaisseaux ».

Toutefois, nous ferons confiance dans la modération des *éditeurs* qui, après tout, ont fait leurs preuves aux beaux temps du « *prix conseillé* ».

On observera enfin que le Gouvernement se réserve de *bloquer les prix*, en cas de besoin. Pour cela, il usera des pouvoirs que lui confère l'*ordonnance de 1945* sur les *prix*.



On peut se demander, enfin, si le *projet de loi* aura toute la portée qu'on en attend.

Pour notre part, nous croyons que les *points de vente massive* (F.N.A.C., grandes surfaces) *garderont la majeure partie de leur clientèle*. Leurs clients habituels continueront de s'y rendre, attirés par les autres rayons. Il y a toutes chances de penser que ces clients seront toujours tentés d'y acheter les livres dont la télévision aura parlé, en cédant à ce que les sociologues appellent l'achat d'impulsion. Il faut d'ailleurs s'en réjouir, car ces lecteurs n'ont pas l'habitude d'entrer dans une librairie — lieu culturel intimidant. Sans doute l'alignement général de tous les détaillants sur le prix unique rendra les livres moins attractifs pour les bourses modestes. Il conviendra donc que les éditeurs *réduisent* les prix des livres faciles.

Les libraires peuvent espérer recouvrer, tout au plus, leur clientèle ancienne, celle des personnes, peut-être plus cultivées, qui avaient déserté les librairies pour acheter ailleurs à meilleur prix. Nous pensons par exemple aux étudiants qui choisissaient, on les comprend, le point de vente le plus favorable pour y acquérir les tomes de la Pléiade. *Le transfert de clientèle*, du réseau spécifique des libraires vers les grands points de vente, ne s'opérera en sens inverse que pour cette clientèle, dont on remarquera qu'elle est fort loin d'être majoritaire.



Le mal du livre de qualité ne relève-t-il pas d'une *autre thérapeutique qui s'attaquerait aux racines mêmes de ce mal* ?

— Ne faudrait-il pas tout d'abord que nos écoles, par un effort pédagogique mieux dirigé, apprennent aux enfants, non pas tant à lire, qu'à *vouloir lire* ?

— Ne conviendrait-il pas de *développer* dans notre pays un *réseau de bibliothèques* (comparable à celui des pays voisins) ? Pour constituer leurs *fonds*, ces bibliothèques achèteraient, de préférence, des ouvrages réputés difficiles, dont la vente se trouverait désormais assurée. (C'est ainsi que la *taxe sur la reprographie*, qui rembourse aux bibliothèques centrales de prêt leurs achats d'ouvrages *scientifiques*, a permis de sauver un secteur de l'édition indispensable à la recherche française.)

— Ne conviendrait-il pas enfin de *subventionner l'édition des ouvrages de qualité*, en donnant au *Centre national des lettres* (ou à un organisme comparable) les moyens financiers de soutenir directement cette édition ?

— Ne serait-il pas possible de faciliter l'édition des ouvrages culturels à tirage limité, par un mécanisme d'incitation fiscale qui, par exemple, favoriserait la vente du premier millier d'exemplaires ?

Le mal du livre de qualité appelle une thérapeutique à plus long terme. Le Gouvernement le reconnaît volontiers et nous annonce qu'il s'efforce de définir une *politique générale du livre et de la lecture publique*. (Afin d'en déterminer les principes et les moyens, il recueille actuellement l'avis des principaux intéressés ou de leurs représentants.)

Pour notre part, nous aurions aimé en voir l'amorce dans le *projet de loi de finances rectificative pour 1981*. Par exemple, nous regrettons l'absence de crédits supplémentaires destinés au Centre national des lettres, de lignes budgétaires nouvelles consacrées au soutien des détaillants qualifiés, à la formation et à l'établissement de nouveaux libraires, etc.

..

Pour l'instant, le Gouvernement nous propose une *médication d'urgence*, « un ballon d'oxygène », qui permette à la librairie de respirer. Le Gouvernement tient le pari que son remède est efficace.

Ce pari, devons-nous le faire nôtre ? La commission des Affaires culturelles a répondu OUI.

C'est pourquoi, sous la réserve des *amendements* qu'elle lui soumet, elle invite le Sénat à bien vouloir **adopter** le présent projet de loi.

TABLEAU COMPARATIF

Texte en vigueur	Texte du projet de loi	Propositions de la Commission
<p>Arrêté n° 79-07/P portant interdiction de la pratique des prix conseillés à la vente des livres.</p>	<p>Article premier.</p>	<p>Article premier.</p>
<p><i>Article premier.</i> — Est interdite à tout éditeur, importateur ou grossiste, l'indication, par quelque moyen que ce soit, de prix conseillés pour la vente au public des livres.</p>	<p>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.</p>	<p>Alinéa sans modification.</p>
<p>.....</p>	<p>Ce prix doit être porté à la connaissance du public dans des conditions fixées par décret.</p>	<p>Ce prix... ... par décret. <i>Ce décret détermine 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 dans la présente loi.</i></p>
<p>.....</p>	<p>Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95 % et 105 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur.</p>	<p>Alinéa sans modification.</p>
<p>.....</p>	<p>Dans le cas où l'importation concerne des livres édités en France, le prix de vente au public fixé par l'importateur doit être au moins égal à celui qui a été fixé par l'éditeur.</p>	<p>Alinéa sans modification.</p>
<p>Loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat.</p>	<p>.....</p>	<p>Art. additionnel après l'article premier.</p>
<p><i>Art. 37.</i> — Il est interdit à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :</p>	<p>.....</p>	<p><i>Par dérogation aux dispositions de l'article 37, 1°, de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973, l'éditeur ou l'importateur applique des conditions de vente différenciées selon les services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Ces conditions sont indépendantes de l'importance des quantités vendues.</i></p>
<p>1° de pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne sont pas justifiés par des différences correspondantes du prix de revient de la fourniture ou du service ;</p>	<p>.....</p>	<p><i>Les modalités d'application du présent article sont définies par décret.</i></p>
<p>.....</p>	<p>.....</p>	<p>.....</p>

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la Commission

Art. 2.

Les dispositions de l'alinéa 3 de l'article premier ci-dessus ne sont pas applicables au prix de vente des livres facturés, pour leurs besoins propres, à l'Etat, aux collectivités locales, aux établissements d'enseignement, aux bibliothèques des comités d'entreprise et aux bibliothèques accueillant du public pour la lecture et pour le prêt.

Art. 3.

Toute personne qui publie ou diffuse un livre par courtage, abonnement ou par correspondance moins de neuf mois après la mise en vente de la première édition, doit fixer, pour ce livre, un prix de vente au public au moins égal à celui de cette première édition.

Art. 4.

Les détaillants sont autorisés à pratiquer des soldes sur les livres neufs, dès lors que ces livres sont édités ou importés depuis plus de deux ans et que le dernier réapprovisionnement remonte à plus de six mois.

Art. 5.

Les ventes à prime ne sont autorisées, sous réserve des dispositions de la loi modifiée n° 51-356 du 20 mars 1951 et de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973, que si elles sont proposées, par l'éditeur ou l'importateur, dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants ou si elles sont proposées au public par courtage, par abonnement ou par correspondance.

Art. 6.

Toute publicité annonçant des rabais sur les prix de vente au public des livres est interdite en tout lieu, et sous quelque forme que ce soit, sauf dans le cas de soldes.

Art. 2.

Les dispositions...

... aux établissements d'enseignement ou de recherche, aux associations à but éducatif et culturel...

... pour le prêt ainsi qu'aux établissements ou organismes culturels établis hors de France.

Art. 3.

Sans modification.

Art. 4.

Les détaillants...

... depuis plus de deux ans.

Art. 5.

Sans modification.

Art. 6.

Supprimé.

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la Commission

Art. 7.

En cas d'infraction aux dispositions de la présente loi, les actions en cessation de vente à un prix irrégulier ou en réparation peuvent être engagées par tout concurrent, association agréée de défense des consommateurs ou syndicat des professionnels de l'édition et de la diffusion de livres ainsi que par l'auteur ou toute organisation de défense des auteurs.

Art. 7.

Sans modification.

Ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 relative aux prix.

Art. 8.

Art. 8.

Art. 37. — Est assimilé à la pratique des prix illicite, le fait :

Les dispositions de l'ordonnance modifiée n° 45-1483 du 30 juin 1945 relative aux prix demeurent applicables au livre, à l'exception des premier et deuxième alinéas du 4° de l'article 37.

Sans modification.

4° Par toute personne de conférer, maintenir ou imposer un caractère minimum aux prix des produits et prestations de services ou aux marges commerciales, soit au moyen de tarifs ou barèmes, soit en vertu d'ententes, quelle qu'en soit la nature ou la forme.

Sont exclus de l'application du paragraphe 4° ci-dessus les cas où les produits ou les services auront fait l'objet d'une dérogation accordée par arrêté conjoint du Ministre chargé des Affaires économiques, du Ministre chargé du Commerce et des Ministres intéressés. Cette dérogation qui, en tout état de cause, doit être limitée dans le temps, peut être donnée notamment en fonction de la nouveauté du produit ou service, de l'exclusivité consécutive à un brevet d'invention, à une licence d'exploitation ou au dépôt d'un modèle, ou des exigences d'un cahier des charges comportant garantie de qualité et spécification du conditionnement ou d'une campagne publicitaire de lancement.

Art. 9.

La présente loi entrera en vigueur à la date du 1^{er} janvier 1982.

Art. 9.

La présente loi...
... du 1^{er} janvier 1982. Elle sera applicable jusqu'au 31 décembre 1983. Au 1^{er} novembre 1983, un rapport sur l'application de la loi sera présenté au Parlement par le ministre de la Culture.

ANNEXES

LOI N° 51-356 DU 20 MARS 1951 (MODIFIÉE)

**portant interdiction du système de vente avec timbres-primés
ou tous autres titres analogues ou avec primes en nature.**

Article A.

Les dispositions de la présente loi sont applicables à toutes les ventes ou prestations de services réalisées par des producteurs, des commerçants, grossistes ou détaillants, ou des prestataires de services.

Article B.

Sont considérés comme primes au sens des articles premier (et 2) de la présente loi :

1° Tout produit ou prestation de services différents de ceux faisant l'objet de la vente ou de la prestation de services, attribués ou susceptibles d'être obtenus, immédiatement ou d'une manière différée, chez le vendeur ou chez un autre fournisseur :

— soit à titre gratuit ;

— soit à des conditions de prix ou de vente présentées explicitement ou implicitement comme un avantage,

quelles que soient la forme ou les modalités suivant lesquelles l'attribution de cet objet ou de cette prestation est effectuée, lors même que l'option serait laissée au bénéficiaire d'obtenir une remise en espèces ;

2° Tout produit ou prestation de services, attribués aux participants à une opération présentée sous forme de concours, de jeu ou sous toute autre dénomination, lorsque, d'une part, la participation à l'opération ou l'octroi de bonifications de points est subordonné à une ou plusieurs transactions et que, d'autre part, la facilité des questions permet normalement au plus grand nombre de participants de trouver la solution.

Article premier (2).

Est interdite toute vente de produits, toute prestation de services, toute offre, proposition de vente de produits ou de prestations de services :

1° comportant une distribution de coupons-primés, de timbres-primés, bons, tickets, vignettes ou autres titres donnant droit à une prime dont la remise ou la prestation est différée par rapport à la vente ou la prestation de services réalisée ;

2° donnant droit à une prime consistant en produits ou en prestations de services différents de ceux qui sont l'objet de la vente ou la prestation de services réalisée.

(2) Aux termes de l'article premier de la loi n° 72-1221 du 29 décembre 1972 : « ... les articles premier et 2 de la présente loi sont remplacés par un nouvel article premier ainsi libellé ».

Article 3.

Les interdictions prévues aux articles premier (et 2) ci-dessus ne s'appliquent pas :

1° à la distribution de menus objets de faible valeur marqués d'une manière indélébile et apparente, conçus spécialement pour la publicité ;

1° bis à la prestation de services après vente ainsi qu'aux facilités de stationnement offertes par les commerçants à leurs clients ;

1° ter à la distribution d'échantillons provenant de la production du fabricant ou du transformateur du produit vendu, à condition qu'ils soient offerts dans des conditions de quantité ou de mesure strictement indispensables pour apprécier la qualité du produit ;

2° aux escomptes ou remises en espèces.

Article 4.

Le remboursement des timbres actuellement en circulation peut s'effectuer au gré au débiteur, soit en nature jusqu'à épuisement des stocks existants, soit en espèces.

A défaut d'obligations précises résultant d'un contrat d'adhésion, un décret fixera les conditions d'application du présent article en ce qui concerne notamment :

1° la fixation du montant du remboursement compte tenu des charges de l'entreprise émettrice des tickets-primés ;

2° la fixation de la valeur des marchandises en échange des tickets, augmentée, le cas échéant, des frais accessoires de magasinage et de livraison.

Article 5.

Les timbres devront être présentés au remboursement, à peine de forclusion, dans un délai de six mois à dater de la promulgation de la présente loi.

Article 6.

A l'expiration du délai fixé à l'article 5 ci-dessus, les entreprises émettrices de timbres-primés et autres titres visés à l'article premier devront cesser toute activité.

.....

LOI N° 73-1193 DU 27 DÉCEMBRE 1973
d'orientation du commerce et de l'artisanat.

.....

CHAPITRE III

AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE LA CONCURRENCE

Article 37.

Il est interdit à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

1° de pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne sont pas justifiés par des différences correspondantes du prix de revient de la fourniture ou du service ;

2° de faire directement ou indirectement, à tout revendeur, en fraude des dispositions du 1° ci-dessus, des dons en marchandises ou en espèces ou des prestations gratuites de services.

Tout producteur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fera la demande son barème de prix et ses conditions de vente.

Article 38.

Il est interdit à tout revendeur de chercher à obtenir ou d'accepter sciemment d'un fournisseur des avantages quelconques contraires aux dispositions de l'article 37.

Article 39.

Les ventes directes aux consommateurs et la commercialisation des productions déclassées pour défauts, pratiquées par les industriels, sont soumises à une réglementation fixée par décret.

Article 40.

Lorsqu'elles ne sont pas liées à une vente ou à une prestation de services à titre onéreux, la remise de tout produit par tout commerçant ou prestataire de services ou la prestation de tout service faites à titre gratuit à des consommateurs ou utilisateurs sont interdites, sauf au bénéfice d'institutions de bienfaisance, d'associations ou de sociétés à caractère éducatif ou culturel agissant sans but lucratif.

Toutefois, demeurent autorisées la remise à titre gratuit d'objets sans valeur marchande présentant le caractère d'échantillons ou de supports publicitaires, ainsi que la prestation à titre gratuit de menus services sans valeur marchande.

Demeurent également autorisées la prestation de services après vente, ainsi que les sur demande, à titre gratuit et sans condition d'achat, de spécimens de même nature que le produit offert.

Demeurent également autorisées la prestation de services après vente, ainsi que les facilités de stationnement offertes par les commerçants à leurs clients.

Lorsqu'elles sont liées à une vente ou à une prestation de services à titre onéreux et qu'elles sont faites à titre gratuit à des consommateurs ou utilisateurs, la remise de tout produit ou la prestation de tout service identique à ceux faisant l'objet de la transaction sont interdites dans la mesure où ces opérations abaissent le prix moyen de ces produits ou services, compte tenu des unités gratuites, au-dessous du prix défini à l'article premier de la loi n° 63-628 du 2 juillet 1963.

Article 41.

Le paiement par les entreprises commerciales de leurs achats de produits alimentaires périssables ne doit pas excéder un délai de trente jours suivant la fin du mois de livraison.

Article 42.

Les infractions aux dispositions des articles 37, 38, 40 et 41 sont assimilées à des pratiques de prix illicites et constatées, poursuivies et réprimées dans les conditions fixées par l'ordonnance n° 45-1484 du 30 juin 1945.

AMENDEMENTS PRÉSENTÉS PAR LA COMMISSION

Article premier.

Amendement : au deuxième alinéa de l'article, ajouter les mots :

Ce décret détermine 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 dans la présente loi.

Article additionnel après l'article premier.

Amendement : après l'article premier, insérer un article additionnel ainsi rédigé :

Par dérogation aux dispositions de l'article 37, 1° de la loi n° 73-1193 du 27 décembre 1973, l'éditeur ou l'importateur applique des conditions de vente différenciées selon les services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Ces conditions sont indépendantes de l'importance des quantités vendues.

Les modalités d'application du présent article sont définies par décret.

Article 2.

Amendement : après les mots :

aux établissements d'enseignement

insérer les mots :

ou de recherche,

Amendement : après les mots :

établissements d'enseignement,

introduire les mots :

aux associations à but éducatif ou culturel,

Amendement : ajouter *in fine* les mots :

, ainsi qu'aux établissements ou organismes culturels établis hors de France.

Article 4.

Amendement : supprimer *in fine* les mots :

et que le dernier réapprovisionnement remonte à plus de six mois.

Article 6.

Amendement : supprimer cet article.

Article 9.

Amendement : ajouter *in fine* les mots :

Elle sera applicable jusqu'au 31 décembre 1983. Au 1^{er} novembre 1983, un rapport sur l'application de la loi sera présenté au Parlement par le ministre de la Culture.