

**IRIS**

Institut de recherche  
et d'informations  
socio-économiques

# Évaluation d'une proposition de réglementation du prix du livre au Québec

Note de recherche rédigée par  
**Simon Tremblay-Pepin, chercheur**

**L'auteur tient à remercier l'ensemble des personnes qui ont travaillé à rendre cette étude possible.**

<b>mise en page</b>	molotov.ca
<b>correction</b>	Martin Dufresne
<b>correction d'épreuves</b>	Danielle Maire
<b>conception graphique</b>	molotov.ca

Toutes nos publications sont gratuites. En devenant membre ou en faisant un don, vous contribuez au maintien de l'accès libre à nos idées et à nos recherches :

**Institut de recherche et d'informations socio-économiques**

1710, rue Beaudry, bureau 2.0, Montréal (Québec) H2L 3E7  
514 789-2409 · [www.iris-recherche.qc.ca](http://www.iris-recherche.qc.ca)

## Introduction

---

### **QUELLE EST LA MESURE PROPOSÉE ?**

L'Assemblée nationale se penche sur la possibilité d'établir une nouvelle réglementation dans le secteur du livre au Québec. Cette initiative émane d'une proposition mise de l'avant par des gens du milieu du livre dans le cadre de la campagne intitulée « Nos livres à juste prix ».

La mesure proposée a deux volets :

- dans les neuf mois suivant la parution d'un nouveau livre, il serait désormais interdit d'offrir un rabais de plus de 10 % du prix suggéré;
- après neuf mois, tout rabais pourrait être appliqué.

C'est cette mesure qu'analyse le présent document. Elle n'a rien à voir avec l'imposition de prix par l'État ou avec un prix unique s'appliquant à tous les ouvrages. De plus, elle ne touche pas toutes les publications vendues en librairie, mais seulement les nouveautés parues au cours des neuf derniers mois.

### **L'APPORT DE L'IRIS**

L'Assemblée nationale demande l'avis de l'Institut de recherche et d'informations socio-économiques sur une possible réglementation dans le secteur du livre. L'IRIS a pour mission d'évaluer les conséquences socio-économiques des politiques publiques de façon rigoureuse et dans une perspective qui fait la promotion d'un équilibre entre l'intérêt collectif et la liberté individuelle; nous nous attarderons donc à certains aspects précis de ce dossier. Notre analyse, essentiellement économique, portera sur les effets d'une telle réglementation sur le prix des livres et sur l'industrie en général.

D'autres intervenant·e·s mieux placé·e·s que nous discuteront des avantages et inconvénients de la mesure envisagée pour les auteur·e·s, les maisons d'édition, les bibliothèques et pour l'amélioration de l'alphabétisation.

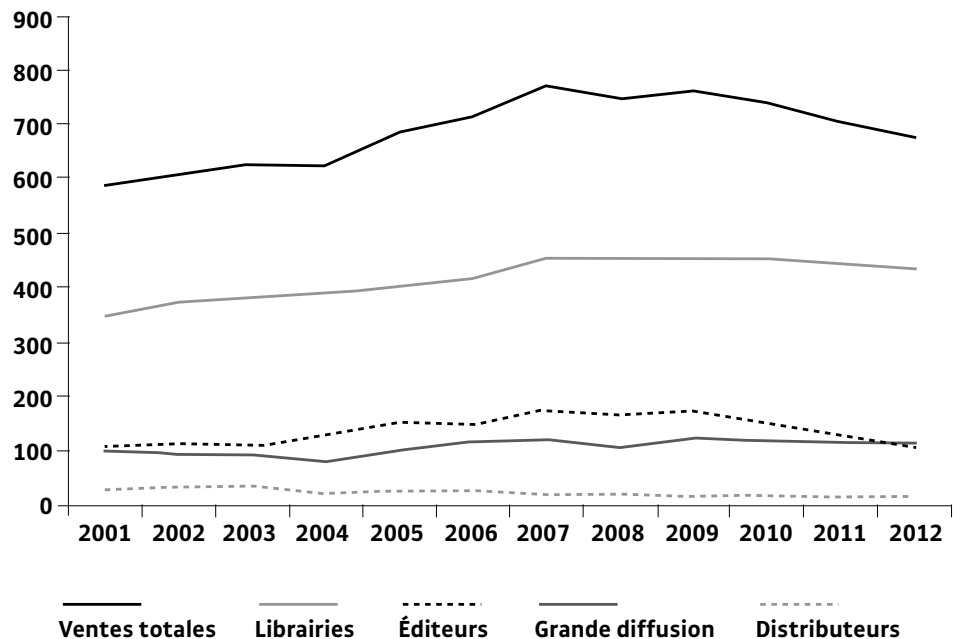
## Effet sur le prix du livre

La question du prix du livre est au cœur du débat entourant la réglementation proposée. Certains pensent qu'une telle mesure entraînera ce prix à la hausse, ce qui engendrera inévitablement des répercussions sur les ventes de livres. C'est ce que nous tenterons de vérifier ici.

Cette inquiétude est fort pertinente alors que depuis quatre ans le Québec connaît une baisse de ses ventes de livres, comme le montre le graphique suivant. Dans ce contexte, il serait effectivement périlleux de favoriser une baisse de ventes encore plus marquée.

Il est cependant intéressant de noter que la baisse actuelle des ventes ne semble pas provenir des achats en magasin, car les ventes en librairie et dans les lieux de grande diffusion restent relativement stables. Selon l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), la diminution actuelle s'expliquerait plutôt par la fin du boom des manuels scolaires, en raison de la plus récente réforme du système d'éducation<sup>1</sup>. Quoi qu'il en soit, assurer la stabilité sinon la hausse des ventes de livres constitue un enjeu crucial.

GRAPHIQUE 1 Ventes finales de livres neufs selon les points de ventes (en M\$), Québec, 2001-2012



Source : ISQ, « Les ventes de livres de 2008 à 2012 », Optique culture, numéro 27, juillet 2013, p. 3.

### LE NIVEAU ACTUEL DES RABAIS

La question principale entourant l'effet de la mesure sur le prix des livres concerne le niveau actuel des rabais proposés. Comme la réglementation envisagée réduirait la possibilité d'offrir de tels rabais pendant une période donnée, il est primordial de tenir compte des rabais actuels pour évaluer à quel point leur diminution entraînera une hausse des prix.

Le niveau des rabais actuels dans le milieu du livre fait controverse depuis la publication d'une note de l'Institut économique de Montréal (IEMM). En effet, en février 2013, dans l'annexe accompagnant le document intitulé *Les conséquences d'un prix unique du livre*,

1 ISQ, « Les ventes de livres de 2008 à 2012 », Optique culture, numéro 27, juillet 2013, p. 4.

Vincent Geloso et Youri Chassin postulent une série de rabais offerts par les détaillants de livres au Québec<sup>2</sup>. Voici leur hypothèse :

- Librairies (indépendantes et succursales) : 20 % de rabais
- Grandes surfaces : 30% de rabais

Les défenseurs du projet « Nos livres à juste prix » ont réagi à cette étude et proposent une autre évaluation des rabais actuellement offerts. Selon leur communiqué<sup>3</sup>, les présents rabais seraient répartis comme suit :

- Librairies (indépendantes et succursales) : 0 % de rabais
- Grandes surfaces : 20 % de rabais

Comme ces chiffres présentent d'imposantes différences et que le niveau actuel des rabais est une question majeure pour juger des effets économiques de la mesure, l'IRIS a jugé pertinent de faire une vérification empirique des rabais consentis chez les différents détaillants de livres.

Ainsi, nous avons vérifié le prix de 12 ouvrages chez 14 détaillants au cours d'une période de 3 jours (du 16 au 19 juillet 2013). L'ensemble des données et des résultats de notre enquête figure à l'Annexe 1. Comme on peut le constater, les détaillants choisis sont bien répartis entre les différentes catégories de détaillants de l'ISQ et présentent une relative diversité géographique. Les ouvrages choisis sont tous parus il y a moins de neuf mois et appartiennent à diverses catégories. Il est à noter que nous avons surtout choisi des *best-sellers*, ce qui impose un biais sur la disponibilité qui avantage les détaillants appartenant à la catégorie dite de « grande diffusion »<sup>4</sup>. En effet, sur un échantillon plus représentatif, la grande diffusion obtiendrait des résultats substantiellement moins élevés en matière de disponibilité des titres. Évidemment, ce n'est pas une enquête très détaillée, mais son ampleur est suffisante pour nous permettre de juger de la validité des différentes hypothèses avancées.

Pour bien saisir la situation du marché du livre, nous avons tenu à nous rendre en personne chez les détaillants pour vérifier les prix de vente, ce que nous avons réussi à faire dans 13 cas sur 14. Cela nous permet d'ajouter quelques observations qualitatives à nos résultats quantitatifs.

### Observations qualitatives

Le marché québécois du livre récemment publié n'est pas un marché en constante guerre des prix où s'exerceraient des rabais systématiques et où les détaillants tenteraient de se distinguer par des aubaines. Au contraire, la visite des différents détaillants nous a permis de constater qu'on y fait très peu de promotions et d'annonces de rabais.

Quand nous avons questionné des employé·e·s des divers détaillants, en particulier les librairies (succursales et indépendantes), on nous a dit que les rabais sur les livres étaient chose très rare. Même si les grandes surfaces appliquent effectivement de tels rabais, ils semblent être peu affichés ou mis en valeur. Quelques exceptions sont cependant à

---

<sup>2</sup> Vincent GELOSO et Youri CHASSIN, *Impact d'un prix unique du livre sur les ventes de livres au Québec*, février 2013, p. 1-2 [www.iedm.org/files/annexe0213\\_fr.pdf](http://www.iedm.org/files/annexe0213_fr.pdf).

<sup>3</sup> <http://www.newswire.ca/en/story/1111155/nos-livres-a-juste-prix-prix-du-livre-l-analyse-de-l-institut-economique-de-montreal-iedm-ne-fait-pas-le-poids-face-aux-etudes-serieuses>

<sup>4</sup> Cette catégorie comprend les grandes surfaces (Walmart, Costco) et les « autres points de vente » (épiceries, pharmacies, etc.).

noter : le seul ouvrage vendu à rabais chez Jean Coutu était clairement publicisé comme tel. De même, chez Walmart, un bandeau publicitaire apposé aux tablettes annonce 25 % de rabais sur les livres des auteur-e-s québécois-es<sup>5</sup>.

Il ne semble pas non plus exister de tradition d'annonce des prix et des rabais liés aux livres dans les publications promotionnelles. Les sites Web des différents détaillants ne sont pas non plus axés sur les rabais, ni même de façon prédominante sur les prix.

### Résultats quantitatifs

Nous avons préservé la distinction mise de l'avant par l'ISQ dans l'assemblage des données de l'Annexe 1. Nous obtenons ainsi les rabais moyens suivants :

Librairies :

- Chaînes : 0 %
- Indépendantes : 4 %

Grande diffusion :

- Grandes surfaces : 26 %
- Autres points de vente : 5 %

Comme on peut le constater, ces résultats diffèrent sensiblement des hypothèses présentées plus haut.

Pour les librairies, le rabais moyen proposé par l'IEDM tient de la fabulation et est, en regard des données empiriques, carrément indéfendable. La divergence entre l'hypothèse d'un rabais moyen de 20 % et un rabais moyen réel observé de 3 % remet en question le sérieux de la méthodologie employée<sup>6</sup>.

Pour ce qui est de la grande diffusion, comme on peut le voir la réalité est très contrastée. D'un côté, des grandes surfaces (Costco et Walmart) offrent systématiquement d'importants rabais sur les titres proposés<sup>7</sup>. De l'autre, les « autres points de vente » (épiceries, pharmacies, kiosques à journaux, etc.) – soit une série de lieux où la vente de livres est secondaire ou marginale, et qui n'ont pas l'ampleur des grandes surfaces –, offrent parfois des rabais sur certains ouvrages, mais vendent généralement au prix suggéré.

La disponibilité des ouvrages sur lesquels a porté notre enquête varie beaucoup selon les catégories de détaillants :

Librairies :

- Chaînes : 94 %
- Indépendantes : 95 %

---

**5** La véracité de cette offre pourrait être remise en question, puisque les livres de certain-e-s auteur-e-s québécois-es (Christine Brouillet, par exemple) ne bénéficient pas de rabais. De plus, notons que la plupart des titres vendus par cette chaîne sont en fait des traductions d'auteur-e-s étrangers-ères (majoritairement des États-Unis).

**6** Il est à noter que les deux chercheurs de l'IEDM se sont abstenus de fournir quelques données que ce soit pour appuyer leurs hypothèses quant aux rabais offerts. Si de telles données existent, nous serons heureux de les comparer aux nôtres.

**7** Il est important de noter que les rabais les plus importants sont offerts par Costco. Or, cette compagnie a comme pratique d'exiger le paiement d'un abonnement annuel d'au moins 55 \$ pour l'accès à ses magasins. Cette somme supplémentaire n'est pas sans conséquence, mais il est impossible dans le cadre de ce bref document d'évaluer la portée sur la taille des rabais obtenus.

Grande diffusion :

- Grandes surfaces : 54 %
- Autres points de vente : 33 %

Alors que la quasi-totalité des livres de notre échantillon étaient disponibles dans les librairies, les lieux de grande diffusion offraient une sélection très limitée de ces titres.

### L'ÉLASTICITÉ-PRIX

Lorsqu'on peut évaluer la diminution des rabais (et donc, l'augmentation des prix), cela permet de chiffrer l'effet de cette diminution sur les ventes. On le fait par le biais d'un paramètre appelé l'élasticité-prix, qui mesure l'influence du prix sur les ventes : un produit dont la demande est très élastique verra ses ventes diminuer beaucoup si on augmente son prix; à l'inverse une demande peu élastique aura pour effet une faible variation des ventes en fonction des prix.

Là encore, la polémique a été lancée par l'IEDM, qui assigne au marché québécois un coefficient d'élasticité-prix de 1,47, en s'appuyant sur l'évaluation réalisée par Dominique Darmon et Philippe L'Hardy.<sup>8</sup>

Un article de Francis Fishwick, *Les affirmations de l'Institut économique de Montréal sur le prix réglementé du livre au Québec*, reproduit à l'Annexe 2 du présent document, remet en question cette évaluation. En effet, l'estimation de l'élasticité à 1,47 ne concerne pas uniquement le secteur du livre, mais bien la catégorie « livres, quotidiens, périodiques ». Selon Fishwick, les livres ne représentent que la part congrue de cette catégorie. Les propres études de l'auteur sur la France, la Grande-Bretagne et l'Irlande situent plutôt le coefficient d'élasticité aux environs de 1,0. Nous préférons utiliser cette donnée, qui nous semble plus fiable.

### EFFET SUR LES VENTES

En utilisant nos observations sur le terrain comme hypothèse des rabais actuellement offerts et le coefficient d'élasticité-prix de 1,0 proposé par Fishwick, nous pouvons évaluer l'effet possible des rabais sur les ventes.

Avant de procéder, il faut pondérer l'impact relatif des divers types de détaillants sur la vente de livres au Québec. Pour ce faire, nous utiliserons la répartition des ventes totales de livres de 2012 calculée par l'ISQ. En utilisant cette donnée, nous posons l'hypothèse que la vente des nouveautés reflète la même distribution<sup>9</sup>.

Librairies

- Chaînes : 40 %
- Indépendantes : 38 %

Grande diffusion

- Grandes surfaces : 13 %
- Autres points de vente : 8 %

---

8 GELOSO et CHASSIN, *op. cit.*, p. 2.

9 En procédant ainsi, nous faisons un choix différent de celui effectué par l'IEDM, qui préfère ne pas tenir compte des autres points de vente et utiliser des chiffres de 2004-2005 fournis par Édinova. L'enquête de cette firme d'édition-conseil s'en tient uniquement aux nouveautés et postule que les librairies s'accaparent 70 % des ventes et les grandes surfaces, 30 %.

Ajoutons à cette pondération la différence de prix entre la situation actuelle et la mesure souhaitée.

**TABLEAU 1 Prix moyens pratiqués par les détaillants**

	En ce moment	Après la mesure	Variation
Chaînes	100 % du prix suggéré	100 % du prix suggéré	–
Indépendantes	96 % du prix suggéré	96 % du prix suggéré	–
Grandes surfaces	74 % du prix suggéré	90 % du prix suggéré	+ 21 %
Autres points de vente	95 % du prix suggéré	95 % du prix suggéré	–

Comme on le voit, la mesure aura un effet très localisé dans les grandes surfaces qui vendent des livres, soit chez Walmart et Costco<sup>10</sup>. Dans ces commerces, le prix des nouveautés augmentera de 21 %. Comme les autres commerces consentent des rabais moyens en deçà de 10 %, ils pourront maintenir leurs rabais. Cela signifie que pour 87 % des nouveautés vendues, cette mesure n'aura aucun effet.

En plaçant le coefficient d'élasticité-prix à 1,0 et en tenant compte d'une proportion de ventes dans les grandes surfaces atteignant 13 %, l'effet sur les ventes de nouveautés serait une diminution de 2,73 %.

Cette hypothèse tient pour acquis que l'ensemble des autres détaillants n'en profiteront pas également pour offrir une diminution de leur prix. Il est pourtant bien probable que, se voyant capables de concurrencer les grandes surfaces, les libraires choisissent d'offrir plus de rabais qu'ils ne le font actuellement, dans le but d'offrir les mêmes prix que leurs concurrents.

Or, les nouveautés ne sont pas l'ensemble des livres vendus. Si on reprend le ratio emprunté par l'IEDM à Édinova, soit une proportion de 69 % des livres vendus qui sont des nouveautés, l'effet sur les ventes totales sera inférieur à 1,8 %<sup>11</sup>. Un effet somme toute négligeable, considérant l'ensemble des autres facteurs qui font varier les ventes de livres<sup>12</sup>.

**10** En effet, la fermeture de Zellers laisse, à quelques exceptions près, ces seuls joueurs comme grandes surfaces vendant des livres. Bientôt Zellers sera remplacé par Target, mais il est impossible de vérifier la situation avant l'ouverture des magasins prévue à l'automne 2013.

**11** Cela en postulant, comme l'IEDM, que les nouveautés sont composées à 100 % de livres parus dans les neuf derniers mois, alors que nos visites chez les détaillants ont montré que les livres figurant dans les sections « nouveautés » peuvent facilement avoir été publiés depuis un an et même dans certains cas, deux ans.

**12** Si on reprend le coefficient d'élasticité-prix mis de l'avant par l'IEDM, l'effet sur les ventes atteint 2,77 %, un chiffre sans commune mesure avec les 17,6 % avancés par ses chercheurs.



## Effet sur la survie des librairies

La structure de vente de livres au Québec est une exception en Amérique du Nord. En effet, au Canada anglais<sup>13</sup> et aux États-Unis<sup>14</sup>, ces ventes sont concentrées dans les mains des grandes chaînes de librairies et dans les grandes surfaces. Comme le montrent les données de l'ISQ, la situation au Québec est bien différente.

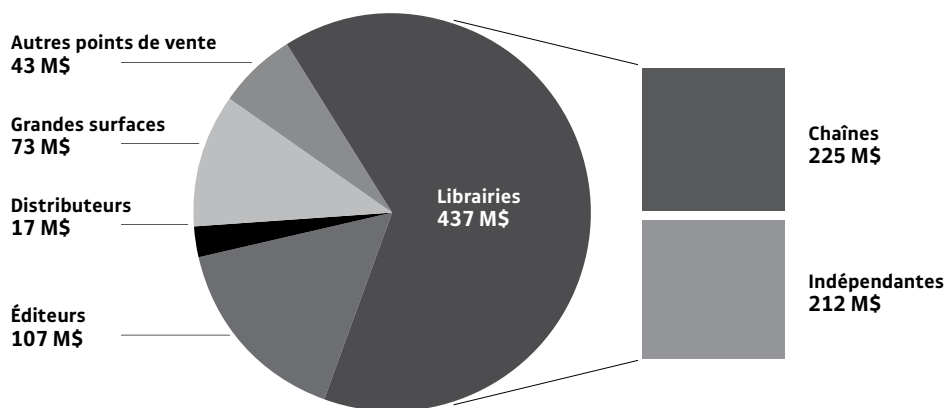
Comme on le voit, les grandes surfaces n'effectuent au Québec que 11 % des ventes de livres neufs, tandis que les librairies s'emparent de 65 % du marché. Deux avantages importants à cette répartition : d'abord, la vente de livres est assurée par des détaillants locaux, rendant plus probable que les bénéfices de ces ventes restent au Québec. Ensuite, comme l'a montré notre enquête, les librairies offrent une sélection plus complète et diversifiée de titres, ce qui assure aux Québécois-es l'accès à une plus grande variété d'ouvrages.

Cette situation particulière et bénéfique pour le Québec a été rendue possible, entre autres, par des interventions de l'État, notamment à travers la *Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre* et les règlements qui y sont liés. Ces dispositions légales assurent par exemple à chaque maillon de la chaîne du livre un niveau raisonnable et équitable de profit, et elles obligent les acheteurs institutionnels à acquérir tous leurs livres à prix régulier dans des librairies agréées de leur région.

Est-ce que la nouvelle mesure proposée viendrait changer la dynamique actuelle ? Il est évident, avec ce que nous venons de constater, que non. La mesure passera inaperçue pour la plupart des consommatrices et consommateurs et des détaillants. Elle aura un seul effet notable, qui n'est cependant pas sans intérêt : elle servira de parapluie aux librairies québécoises pour se protéger contre une guerre de prix menée par les grandes surfaces d'origine étrangère. Si ces grandes surfaces décidaient en ce moment d'inonder le marché québécois de *best sellers* à

50 % de rabais, pour lesquels ils feraient un vaste battage publicitaire, peu de joueurs du milieu du livre survivraient longtemps. Le modèle présent aux États-Unis et au Canada anglais pourrait se développer rapidement ici. En prévenant cette attaque sans réduire la capacité du milieu du livre à offrir des rabais, il semble évident que la mesure proposée permet de maintenir une industrie du livre vivante et diversifiée, et ce, sans coût marqué pour les consommatrices et consommateurs.

GRAPHIQUE 2 Répartition des ventes finales de livres neufs selon la catégorie de points de vente, Québec, 2012



Source : ISQ, « Les ventes de livres de 2008 à 2012 », *Optique culture*, numéro 27, juillet 2013, p. 4.

**13** L'étude *Le secteur de la vente de livre au détail au Canada* signale ce qui suit : « En 1983, il y avait 168 libraires agréés ; en 2000, on en comptait 211, soit près de la moitié des quelques 450 détaillants de livres au Québec. C'est un contraste important par rapport au nombre décroissant de libraires indépendants dans le reste du Canada. [...] Les caractéristiques distinctives des secteurs des éditeurs et du commerce du livre au Québec [...] ont incontestablement contribué à l'établissement d'un climat qui renforce la position des petits détaillants et à assurer la disponibilité des titres d'auteurs canadiens-français sur le plus vaste marché francophone d'Amérique du Nord. » Pour plus d'information : <http://www.pch.gc.ca/fra/1266260574149/1268255450528>

**14** Aux États-Unis, selon BookStat, les librairies à succursales vendaient 21,8 % du total des livres et les librairies indépendantes en vendaient à peine 4,3 %. Voir : <http://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/industry-news/financial-reporting/article/48348-tracking-the-transition-bookstats.html>

## Conclusion

---

Notre évaluation de la mesure envisagée nous porte à croire qu'elle aura des impacts très modestes, demeurant à peu près invisible pour l'ensemble des acteurs du milieu du livre, y compris les consommatrices et consommateurs. En effet, comme tendent à le montrer les données assemblées ici, l'effet sur les ventes totales sera négligeable (en deçà de 2 %) et touchera une gamme très limitée des produits du secteur du livre.

L'effet principal de la mesure proposée est préventif, soit protéger le milieu québécois contre une guerre de prix qui minerait l'ensemble de la chaîne de production. En ce sens, la proposition nous semble à la fois opportune et peu risquée. Il y a fort à parier qu'elle ne fera varier ni le niveau des ventes, ni leur répartition entre les différents détaillants. On mesurera son succès en vérifiant si, dans les années à venir, les librairies réussissent à conserver la part du lion en matière de ventes finales et continuent ainsi à faire du Québec une exception en Amérique du Nord dans le secteur du livre.





# **Annexe 1**

**Enquête sommaire sur les rabais offerts pour les livres publiés  
il y a moins de 9 mois**

---

TABLEAU 2 Prix recensés

Auteur	Titre	Prix suggéré	Grandes surfaces		Autres points de vente	
			Costco	Walmart	Maison de la Presse	Loblaws
Dan Brown	Inferno	34,95 \$	24,99 \$	26,21 \$	34,95 \$	
Kim Thúy	mãn	24,95 \$	17,19 \$		24,95 \$	18,71 \$
Michael Connelly	Le Cinquième témoin	32,95 \$	23,99 \$	24,71 \$	32,95 \$	
Chrystine Brouillet	Saccages	24,95 \$	15,95 \$	24,95 \$	24,95 \$	
Paulo Coelho	Le Manuscrit retrouvé	24,95 \$		18,71 \$		
Éric Lefrançois	Mon auto 2014	34,95 \$	22,99 \$	26,21 \$		26,21 \$
Georges St-Pierre	Le Sens du combat	28,95 \$		21,71 \$	28,95 \$	
Yotam Ottolenghi	Plenty	34,95 \$		26,21 \$	34,95 \$	
Stephen King	22/11/63	39,95 \$	28,99 \$			
Yves Boisvert	Pas : chroniques et récits d'un coureur	26,95 \$				
Louis Cornellier	Lire le Québec au quotidien	13,95 \$				
Annie Cohen-Solal	Une renaissance sartrienne	14,95 \$				

TABLEAU 3 Rabais offerts

Auteur	Titre	Grandes surfaces		Autres points de vente	
		Costco	Walmart	Maison de la Presse	Loblaws
Dan Brown	Inferno	28 %	25 %	0 %	
Kim Thúy	mãn	31 %		0 %	25 %
Michael Connelly	Le Cinquième témoin	27 %	25 %	0 %	
Chrystine Brouillet	Saccages	36 %	0 %	0 %	
Paulo Coelho	Le Manuscrit retrouvé		25 %		
Éric Lefrançois	Mon auto 2014	34 %	25 %		25 %
Georges St-Pierre	Le Sens du combat		25 %	0 %	
Yotam Ottolenghi	Plenty		25 %	0 %	
Stephen King	22/11/63	27 %			
Yves Boisvert	Pas : chroniques et récits d'un coureur				
Louis Cornellier	Lire le Québec au quotidien				
Annie Cohen-Solal	Une renaissance sartrienne				
<b>Rabais moyen</b>		<b>31 %</b>	<b>21 %</b>	<b>0 %</b>	<b>25 %</b>
<b>Ouvrages présents</b>		<b>6</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>2</b>

		Chaînes de librairies		Librairies indépendantes					
Pharmaprix	Jean Coutu	Renaud-Bray	Archambault	Coopsco	Zone Libre	Parchemin	En Marge	Pantoute	JA Boucher
	26,95 \$	34,95 \$	34,95 \$	31,45 \$	34,95 \$	29,99 \$	34,95 \$	34,95 \$	34,95 \$
		24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$	21,15 \$	24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$
		32,95 \$	32,95 \$	29,65 \$	32,95 \$	27,99 \$	32,95 \$	32,95 \$	32,95 \$
24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$	22,45 \$	24,95 \$	21,20 \$	24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$
		24,95 \$	24,95 \$	22,45 \$	24,95 \$	21,20 \$	24,95 \$	24,95 \$	24,95 \$
34,95 \$	34,95 \$	34,95 \$	34,95 \$	31,45 \$	34,95 \$	33,20 \$	34,95 \$	34,95 \$	29,95 \$
		28,95 \$	28,95 \$	26,05 \$	28,95 \$	27,50 \$	28,95 \$	28,95 \$	28,95 \$
34,95 \$		34,95 \$	34,95 \$	31,45 \$	34,95 \$	33,20 \$	34,95 \$	34,95 \$	34,95 \$
39,95 \$	39,95 \$	39,95 \$	39,95 \$	35,95 \$	39,95 \$	22,95 \$	39,95 \$	39,95 \$	39,95 \$
		26,95 \$	26,95 \$	24,25 \$	26,95 \$	22,95 \$	26,95 \$	26,95 \$	26,95 \$
		13,95 \$	13,95 \$	11,50 \$	13,95 \$	13,25 \$	12,95 \$	13,95 \$	
		14,95 \$			14,95 \$		14,95 \$	14,95 \$	

		Chaînes de librairies		Librairies indépendantes					
Pharmaprix	Jean Coutu	Renaud-Bray	Archambault	Zone Libre	Coopsco	Parchemin	En Marge	Pantoute	JA Boucher
	23 %	0 %	0 %	0 %	10 %	14 %	0 %	0 %	0 %
		0 %	0 %	0 %	0 %	15 %	0 %	0 %	0 %
		0 %	0 %	0 %	10 %	15 %	0 %	0 %	0 %
0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	10 %	15 %	0 %	0 %	0 %
		0 %	0 %	0 %	10 %	15 %	0 %	0 %	0 %
0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	10 %	5 %	0 %	0 %	14 %
		0 %	0 %	0 %	10 %	5 %	0 %	0 %	0 %
0 %		0 %	0 %	0 %	10 %	5 %	0 %	0 %	0 %
0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	10 %	43 %	0 %	0 %	0 %
		0 %	0 %	0 %	10 %	15 %	0 %	0 %	0 %
		0 %	0 %	0 %	18 %	5 %	7 %	0 %	
		0 %		0 %			0 %	0 %	
<b>0 %</b>	<b>6 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>10 %</b>	<b>14 %</b>	<b>1 %</b>	<b>0 %</b>	<b>1 %</b>
<b>4</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>10</b>





# Annexe 2

Prix réglementé du livre au Québec

---

# PRIX RÉGLEMENTÉ DU LIVRE AU QUÉBEC

*Les affirmations de l'Institut économique de Montréal  
sur le prix réglementé du livre au Québec*

*Une analyse du Dr Francis Fishwick, Ph.D. en économie*

- JUILLET 2013 -

## Une analyse du **DR FRANCIS FISHWICK**



Ph. D. en économie, **Francis Fishwick** est spécialiste de réputation internationale en économie du livre et de la concurrence, auteur de nombreux travaux sur l'industrie du livre en Grande-Bretagne et ailleurs dans le monde. En ce qui concerne la réglementation du prix, Il a travaillé comme conseiller à la Direction de la Concurrence de la Commission Européenne, à la Publishers Association et la Booksellers Association en Grande Bretagne, au National Heritage Committee du House of Commons, au Parlement Suisse, à la Börseverein des Deutschen Buchhandels (Fédération du livre en Allemagne) et à la Fédération des Éditeurs Européennes.

## + Introduction

Le gouvernement du Québec a annoncé la tenue d'une commission parlementaire sur la réglementation du prix de vente du livre. Cette réglementation est souhaitée par plusieurs intervenants du milieu du livre québécois, dont toutes les associations professionnelles membres de la Table de concertation du livre. Jusqu'à maintenant, l'opposition publique au projet est surtout venue de l'Institut économique de Montréal (IEDM), un groupe de réflexion en économie.

La Table de concertation du livre nous a demandé d'examiner la valeur scientifique des documents publiés par l'IEDM sur le projet de prix réglementé du livre au Québec. Dans cette analyse, nous examinons les documents produits par l'IEDM dans l'ordre de leur date de publication. À la fin de ce texte, nous présentons une brève conclusion.

## + LIBRE OPINION - Le prix unique du livre : l'échec français (Le Devoir, 7 janvier 2013) –

Vincent Geloso et Michel Kelly-Gagnon

Le titre de cet article est en soi étonnant, puisqu'il évoque une situation qui n'a absolument rien à voir avec les conclusions des principales études réalisées récemment sur les effets du système de prix unique, un système en vigueur en France depuis 1981.

Les auteurs de l'IEDM avancent l'hypothèse que la Loi Lang a échoué à protéger les petites librairies, affirmant que : « Les librairies indépendantes n'ont obtenu qu'un répit de cinq ans à la suite de l'adoption de la loi. Par la suite, leurs parts de marché ont repris leur tendance à la baisse. »

La part de marché des librairies indépendantes a effectivement diminué au fil des ans. Françoise Benhamou (économiste spécialisée et Professeur des universités) n'en tire toutefois pas les mêmes conclusions que l'IEDM. Après avoir expliqué les conditions ayant permis la croissance des grandes surfaces (y compris les grandes surfaces spécialisées, comme la FNAC) et celle des librairies qui ont développé des stratégies de qualité particulière, elle écrit que : « Au milieu, les petites et moyennes librairies semblent avoir plus de mal à tirer véritablement profit de la loi. Mais sans elle, peut-être auraient-elles franchement disparu » (Benhamou, 2010, p. 5).

Gaymard (2009, p. 55) attribue quant à lui la diminution de la part du marché des librairies indépendantes entre 1994 et 2007 en grande partie à un recul des librairies-papeteries-presses. Les librairies qui ne vendent que du livre ont connu un recul moindre ; ces librairies vendent une gamme plus large de titres.

À cause d'une classification différente des données, il n'est pas possible de faire une comparaison complète entre la France et le Royaume-Uni (prix unique abandonné en 1995). **Néanmoins, on peut noter que la part du marché des librairies indépendantes britannique est tombée de 19,9 % en 1998 à 9,6 % en 2007, alors que le chiffre correspondant pour 2007 en France était 24,4 %<sup>1</sup>.**

Sous l'intertitre « Des conséquences prévisibles », les auteurs de l'IEDM font une affirmation indéfendable : « (Toutefois), depuis 1981 les dépenses des Français en achat de livres ont d'abord stagné avant de diminuer au cours des années 1990. Les causes de ce déclin sont fort simples. Le prix des livres a monté et les lecteurs en ont moins acheté. Faut-il s'en étonner ? »

On doit réfuter cette affirmation pour trois raisons : (i) les ventes de livres n'ont pas diminué ; (ii) le prix relatif n'a pas monté ; (iii) selon un consensus apparent des experts français, le prix unique n'a pas eu pour effet d'augmenter le prix moyen du livre.

Le total des chiffres d'affaires des éditeurs français (en francs/euros constants) a oscillé depuis l'introduction du prix unique en 1981, qui a eu lieu pendant une période de déclin. Après cette date, on peut constater cinq phases<sup>2</sup>:

- 1981-1985 : la baisse de ventes continue
- 1985-1989 : croissance avec une apogée sans précédent
- 1989-1999 : encore une baisse, plus grande que celle de 1981-1985
- 1999-2006 : croissance, regagnant le record de 1989
- 2007-2011 : stabilité

<sup>1</sup> Fishwick (2008, p. 369). Le chiffre français apparaît dans Gaymard (2009, p. 55).

<sup>2</sup> Chiffres du Syndicat national de l'édition cités par Gaymard (2009) et mise à jour du site [www.sne.fr](http://www.sne.fr).



Puisque la demande de livres est très sensible à la consommation totale de la population, on pourrait argumenter que la croissance de la consommation totale en France après 1981 aurait dû provoquer une augmentation des achats de livres, au lieu d'une stabilité. Cependant, il faut considérer les nouveaux produits concurrents qui sont arrivés dans cette période. Il est absurde d'attribuer le manque de croissance des achats du livre en France au prix unique. D'ailleurs, Gaymard (2009) conclut que le système de prix « n'a semble-t-il aucun impact... sur le volume de ventes<sup>3</sup>».

En ce qui concerne les effets éventuellement inflationnistes du prix unique, Benhamou (2010) décrit les travaux de Perona et Pouyet (2010) comme circonspects ; aussi, dans sa thèse de doctorat, Perona (2010) fournit beaucoup d'informations pertinentes sur le sujet<sup>4</sup>. En 2000, l'indice du prix du livre et celui du prix moyen de l'ensemble de la consommation étaient tous les deux 2,3 fois plus grands qu'en 1981 malgré des fluctuations au cours de cette période. Entre 2000 et 2007, Perona (2010) estime que l'indice du prix du livre a augmenté de 8,6 %, tandis que l'indice des prix à la consommation a augmenté de 15,6 %. Gaymard (2009) présente des évidences similaires.

Pour comprendre l'absence d'une hausse du prix relatif du livre après l'introduction du prix unique en France, il faut se souvenir du système qu'il a remplacé – le « prix libre » ou « prix net ». Celui-ci avait remplacé un « prix conseillé » en 1979. Le « prix conseillé » était en effet un prix fixe, mais ce système devint menacé par les actions de la FNAC, qui à partir de 1977 offrait un rabais de 20 % sur tout son inventaire de livres. Sous le « prix net », il était interdit à l'éditeur même de conseiller ou de publier un prix ; l'objectif était de rendre les rabais plus difficiles, parce qu'il n'y avait pas de prix de référence. Ce système de prix net créa une situation chaotique, encourageant l'introduction du prix unique. Donc, avant 1981, il n'y avait pas en France beaucoup de rabais comme on en voit aujourd'hui aux États-Unis ou en Grande-Bretagne. Perona et Pouyet (2010), après un résumé de la littérature concernant d'autres pays, soulignent que l'effet principal de l'absence du prix unique est « la diminution du prix des bonnes ventes et l'augmentation du prix des ouvrages à tirage plus faible ». Nos propres recherches en Grande-Bretagne montrent que l'effet net de ces deux mouvements est d'augmenter la moyenne pondérée du prix du livre (Fishwick, 2008).

Perona (2010) porte beaucoup d'attention à la baisse du prix de la musique enregistrée en France, de 10 % entre 1999 et 2007, tandis que le prix du livre a augmenté de 8,6 %. Dans son analyse, il semble demander implicitement si on peut lier ce contraste avec les différents systèmes de prix – si, en l'absence du prix unique, une concurrence dans le marché du livre aurait produit un effet similaire. L'expérience du RU suggère que non : il n'existe pas d'indice officiel du prix de la musique enregistrée, mais la baisse est bien évidente, tandis que le prix du livre continue à augmenter. Des changements technologiques dans la production et la distribution de la musique ont influencé cette baisse<sup>5</sup>.

Dans un résumé concernant la France, Gaymard (2009) présente « un bilan très largement positif de la loi<sup>6</sup>», y compris :

- Le maintien et le développement du réseau de diffusion du livre
- La vitalité et la diversité de la création éditoriale
- La croissance de la vente de livres
- L'absence d'effets inflationnistes

Perona et Pouyet (2010) ont un jugement plus balancé<sup>7</sup>:

« Le prix unique n'a mérité ni l'excès d'honneur ni l'indignité dont le débat publique l'a chargé. »

L'examen de la littérature scientifique existant sur le dossier permet d'affirmer que, de toute évidence, les déclarations de l'IEDM contenues dans le texte publié dans *Le Devoir* sur les effets du système de prix unique du livre en France sont sans fondement.

<sup>3</sup> p. 76.

<sup>4</sup> p. 47-50. Je ne comprends pas pourquoi cet auteur fait ses calculs d'une base de 1978, au lieu de 1981 quand le prix unique fut introduit. Pour l'estimation de l'évolution entre 1981 et 1999, on doit faire une interpolation dans la graphique 2.4.

<sup>5</sup> Un rapport par Will Page, de MCPS-PRS Alliance à Vancouver, intitulé « Is the price of recorded music heading towards zero? » est très pertinent à cet égard. (Il répond que oui.) Voir [www.prsformusic.com](http://www.prsformusic.com).

<sup>6</sup> p. 64-72.

<sup>7</sup> p. 13, cité par Benhamou (2010).

## + Les conséquences d'un prix unique du livre (IEDM, février 2013) – Vincent Geloso et Youri Chassin

En février 2013, l'IEDM a produit et diffusé dans les médias une note économique aux conclusions spectaculaires. Selon le communiqué de l'IEDM accompagnant cette étude : « Un prix unique du livre réduirait les ventes de livres québécois de 17 % . »

Annexe technique

Les arguments dans cette étude dépendent des conclusions de son annexe technique (« Impact d'un prix unique du livre sur les ventes de livres au Québec »). Il faut donc commencer par une critique de cette annexe.

### ÉTAPE 1 : Hausses de prix différenciées par type de détaillants

L'IEDM affirme que : « Les librairies indépendantes et les grandes chaînes offrent en moyenne 20 % de rabais sur le prix suggéré à l'heure actuelle (en supposant par exemple que les librairies indépendantes offrent des rabais entre 15 % et 20 % du prix suggéré et que les succursales des grandes chaînes offrent des rabais entre 20 % et 25 %). Les magasins à grande surface offrent en moyenne 30 % de rabais. » Cette hypothèse est-elle réaliste ? Nous avons recherché la publicité de quelques librairies et de grandes surfaces et aussi celle d'Amazon. Il semble qu'en ce moment il y a peu de rabais sur les titres offerts dans les librairies et chaînes de librairies. Les rabais en grande surface et dans les autres points de vente (même chez Amazon) sont modestes en comparaison de ce qui existe dans le monde anglophone. En conséquence, les calculs de l'IEDM semblent sans utilité, puisqu'ils s'appuient sur l'hypothèse de rabais importants (dans les circonstances actuelles, l'introduction d'une réglementation du prix de vente des livres au Québec vise à faire face à l'arrivée éventuelle de rabais plus importants et plus largement appliqués comme c'est le cas aux États-Unis, au Canada anglais, en Grande-Bretagne, etc.).

### ÉTAPE 2 : Élasticité-prix du livre au Québec

Comme il n'y aurait pas de hausse de prix à la suite de l'introduction du prix réglementé au Québec, le calcul de l'élasticité-prix n'est pas utile. Cela dit, il est intéressant de noter que les estimations citées par les auteurs de l'IEDM ne sont pas représentatives des résultats de recherches internationales ; il semble qu'ils ont choisi les chiffres qui soutiennent le plus leurs arguments sans tenir compte de la qualité ou de la pertinence de ceux-ci.

En principe, il faut considérer trois mesures d'élasticité : celle qui se rattache au prix du même livre chez des différents détaillants; celle qui se rattache à un seul titre en concurrence avec d'autres titres (varie selon le genre); celle qui se rapporte à la totalité des livres, en concurrence avec d'autres biens. Les calculs de l'IEDM concernent la troisième mesure d'élasticité.

Selon les auteurs, « la littérature économique offre différentes mesures de l'élasticité-prix de la demande de livres allant de 1,47 à 3,0 ». Comme l'expliquent Perona et Pouyet (2010)<sup>8</sup>, le plus grand des chiffres cités par l'IEDM (3,0), celui de Bittlingmayer (1992), est une estimation de la seconde mesure d'élasticité, l'élasticité qui s'applique à un seul titre en le comparant avec d'autres titres ; ce chiffre n'est donc pas pertinent. Perona et Pouyet (2010) présentent une table d'estimations de l'élasticité-prix du livre en totalité, dont la variation est de 0,6 à 2,7<sup>9</sup>. La plus élevée de ces estimations est celle de Ringstad et Loyland (2006)<sup>10</sup>, qui est basée sur les dépenses des ménages individuels en Norvège. Quoique les auteurs norvégiens qualifient cette estimation de « robuste », ils avouent qu'elle n'est pas statistiquement significative<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> p. 52.

<sup>9</sup> Nous avons constaté que les auteurs de l'IEDM en présentant ces chiffres comme positifs. Normalement, en Europe, on retient le signe négatif, qui apparaît dans Perona et Pouyet et dans les œuvres qui y sont citées.

<sup>10</sup> p. 152.

<sup>11</sup> Observation confirmée par Perona et Pouyet (2010, p. 54).



Pour faire leurs calculs pour le Québec, les auteurs de l'IEDM ont considéré deux estimations de l'élasticité-prix pour la France : celle de Perona (2004) à 2,0 et celle de Darmon et L'Hardy (2006) à 1,47. L'estimation de Perona a une faiblesse particulière, qu'il souligne lui-même<sup>12</sup>: bien qu'il ait un échantillon de près de 40 000 ménages, un ensemble de données des enquêtes de Budget en 1984, 1989, 1994 et 2000, il n'y a que quatre observations du prix relatif du livre, correspondant à chacune de ces années. Les implications en matière de valeur statistique sont alors évidentes.

Les auteurs de l'IEDM affirment que l'estimation de Darmon et L'Hardy (2006) est « plus prudente ». Cependant, s'ils ont lu cet article, ils auront remarqué que cette élasticité-prix de 1,47 se rapporte non seulement au livre, mais à la totalité de la presse et de l'édition (explicitement, « livres, quotidiens, périodiques »). Les chiffres de l'Institut national de statistique et des études économiques en France (INSEE) montrent qu'en 1985, les achats de livres ne représentaient que 30 % des achats dans cette catégorie. Comment peut-on utiliser l'élasticité qui se rapporte à un large groupe de produits pour faire des calculs concernant le livre en particulier? Parce que cela contribue à l'argumentation des auteurs?

Nous avons dirigé nous-mêmes plusieurs études statistiques sur l'élasticité-prix du livre en Grande-Bretagne, quelques-unes ayant rapport à l'imposition possible d'une taxe (jusqu'à maintenant, le livre imprimé est exempt de taxe en Grande-Bretagne). Dans la plupart des cas, la méthode de calcul a été la régression multiple, où les variables indépendantes ont été (i) les dépenses totales des consommateurs en prix constants et (ii) le prix relatif du livre. En 1986, nous nous sommes aussi intéressés au cas de la République d'Irlande qui venait de supprimer une taxe de 15 % sur le livre. Toutes ces études ont produit une estimation de l'élasticité-prix aux environs de 1,0. Écalle (1988) présente des résultats d'une régression multiple similaire pour la France dans la période 1974-1984, avec une élasticité-prix de 0,9. Dans Fishwick et Fitzsimons (1998), on montre une élasticité-prix de 0,87 pour la période 1976-1990.

En conclusion, les auteurs de l'IEDM ont utilisé dans leur annexe technique une estimation de l'élasticité-prix plus grande que la plupart des autres estimations calculées pour la même période. L'estimation utilisée par l'IEDM est celle qui existe dans les secteurs combinés de la presse et de l'édition, un choix inapproprié à leur analyse.

Par ailleurs, nous ne disposons pas de données sur l'importance de nouveautés dans les ventes totales de livres au Québec. Nous ne pouvons donc pas valider ou invalider les affirmations de l'IEDM sur la proportion de titres qui seraient touchés par une éventuelle réglementation du prix de vente des livres au Québec. Cependant, les hypothèses 1 et 2 de l'annexe technique sont à ce point loin de la réalité que même les estimations les plus « faibles » de l'IEDM semblent sans fondement.

<sup>12</sup> Perona (2004, p. 21) : « Le grand nombre d'observations individuelles ne doit donc pas cacher le fait que l'identification ne repose que sur quatre années. »

<sup>13</sup> p. 59.



## LE TEXTE LUI-MÊME

Puisque l'annexe de laquelle les conclusions sont tirées est basée sur de fausses suppositions, le texte offert au grand public contient des assertions ridicules. Parmi elles, on peut inclure la suivante :

« Les études économiques montrent que chaque hausse de prix des livres de 1 % conduirait à une réduction des ventes variant entre 1,47 % et 3,96 %. »

Comme nous l'avons expliqué ci-dessus, l'élasticité de 1,47 n'est pas appropriée à cette analyse. Celle-ci ne s'applique pas au livre, mais bien à la totalité des produits de l'édition : journaux, périodiques et livres (ces derniers ne représentent que 30 %). D'où vient le chiffre 3,96 ? L'estimation la plus grande citée dans l'annexe est de 3,0 et, comme nous l'avons également expliqué ci-dessus, elle se rattache au titre individuel, une mesure qui ne s'applique pas au cas actuel. La meilleure estimation de l'élasticité-prix du livre (soit pour la G.-B., soit pour la France) est environ de 1,0. Ceci implique que la valeur des achats reste inchangée en réponse à une hausse de prix (le volume d'achats tombe dans la même proportion). Encore faut-il rappeler que cette hausse de prix à la suite de l'introduction d'un prix réglementé est purement hypothétique si l'on examine ce qui s'est passé dans d'autres pays.

« Si les rabais offerts sur les nouveautés étaient limités à 10 % du prix suggéré, le nombre total de livres vendus au Québec diminuerait de 14,2 %. »

Tout à fait absurde : ce calcul suppose l'existence d'énormes escomptes qui en réalité n'existent pas et d'une élasticité-prix sur le livre très élevée.

Il y a d'autres assertions dans ce document qu'il faut corriger :

« En France, après l'adoption de la loi sur le prix unique, les libraires traditionnels n'ont bénéficié que d'un répit de deux ans dans la tendance à la baisse de leurs parts du marché. Par la suite, le déclin des librairies françaises s'est poursuivi. »

Cette assertion contredit les conclusions de Gaymard (2008) et de Benhamou (2010), qui tous les deux suggèrent que la Loi Lang a contribué à la survie des librairies indépendantes. L'expérience de la Grande-Bretagne depuis l'abandon du prix unique, où les indépendants n'ont que 3,4 % du marché en 2012 (19,9 % en 1998), soutient l'avis de ces auteurs français<sup>14</sup>.

Nous ne pouvons pas comprendre pourquoi les auteurs de l'IEDM introduisent le taux de lecture dans leurs arguments : « 46 % des Québécois de 15 ans et plus affirment ne pas avoir lu de livres durant la dernière année. » Ce pourcentage nous apparaît très élevé ! Aux États-Unis, le taux correspondant en 2012 pour ceux qui ont 16 ans et plus est de 25 % (pour les livres imprimés, c'est 33 %). Nous n'avons pu trouver d'estimations exactement comparables pour le Royaume-Uni ou pour la France. En France, 11 % de la population âgée de 10 à 65 ans n'avaient pas lu un livre en 2011, mais ce pourcentage pourrait être distordu par l'inclusion de lectures scolaires. En Grande-Bretagne, selon le Ministry of Culture, Leisure and Sports, 30 % de la population adulte ne lit pas pour le plaisir<sup>15</sup>.

Citant une étude de 2006 (Canoy et coll., 2006), les auteurs de l'IEDM déclarent que « le prix unique entraîne une réduction de l'offre de nouveaux titres littéraires ». Cette interprétation nous semble étrange. Canoy et ses collaborateurs écrivent<sup>16</sup>:

<sup>14</sup> Chiffres britanniques publiés par Booksellers Association ([www.booksellers.org.uk](http://www.booksellers.org.uk)). La première observation disponible est celle de 1998.

<sup>15</sup> Sources : É.-U. – [www.pewresearch.org](http://www.pewresearch.org); France – [www.planetoscope.com](http://www.planetoscope.com) ; G.-B. : Ministry of Culture, Leisure and Sports – [www.gov.uk](http://www.gov.uk).

<sup>16</sup> p. 33.

« A FBP may lead to higher prices and less sales of any book title that is published. It may also hinder innovation and distribution, but more titles will be published and there will be more bookshops with a diverse assortment of titles. » (Nos soulignements; FBP = *fixed book price*)

Canoy et ses collaborateurs affirment ainsi que le prix unique pourrait résulter en prix plus élevés et pourrait entraver l'innovation et la distribution, mais plus de titres seront édités et il y aura plus de librairies offrant un assortiment de titres diversifié. Cela dit, notre connaissance de l'expérience britannique nous amène à penser que le prix unique ne provoque pas une hausse de prix des livres, mais comme Canoy et coll., nous croyons qu'en protégeant un réseau de librairies, le prix unique encourage l'édition de plus de titres. Comment les auteurs de l'IEDM peuvent-ils citer Canoy et coll. (2006) pour tenter de soutenir la proposition opposée?

Quelques données sur le nombre de titres dans le Royaume-Uni et la France sont pertinentes :

Milles de nouveaux titres 1995-2010/11		
	France	Royaume-Uni
1995	42,0	96,6
2010	67,3	152,0
2011	70,1	190,0
Évolution (%)	1995-2010	60,2
	1995-2011	66,9

Sources : France : Gaymard (2009, p. 60) et [www.planetoscope.com](http://www.planetoscope.com), R.-U. : [www.nielsen.com](http://www.nielsen.com)

Au Royaume-Uni, le nombre de titres en 2010 et en 2011 a été exceptionnel. Peut-être vaut-il mieux utiliser la moyenne des deux années : cette moyenne (171 000) a été 77 % plus grande que le nombre de titres en 1995. En France, la croissance dans la même période est de 63 %. Il est donc vrai que l'augmentation du nombre de titres depuis la fin du prix unique a été plus grande que la croissance correspondante en France – mais pas beaucoup ! La raison principale de la croissance du nombre de titres repose sur les nouvelles technologies qui ont réduit les frais fixes de la production (« first copy costs »). À cause de l'ubiquité croissante de la langue anglaise, ce facteur a eu plus d'effet sur l'édition britannique. En 2012, 41 % des ventes de livres imprimés des éditeurs britanniques ont été exportés. Pour la catégorie « Livres scolaires et professionnels », où la croissance du nombre de titres a été la plus rapide, le taux d'exportation est de 54 %<sup>17</sup>. On peut donc attribuer la croissance de la production éditoriale au Royaume-Uni à la baisse des coûts fixes et à la demande d'outre-mer dans le domaine de l'éducation en anglais. Cela n'a aucun rapport avec l'absence du prix fixe dans le marché domestique.

<sup>17</sup> Les chiffres sur les ventes de livres britanniques sont fournis par la Publishers Association (voir PA Yearbook 2012 ou [www.publishers.org.uk](http://www.publishers.org.uk)).

## + L'heure juste à propos du prix unique du livre (février 2013) – Institut économique de Montréal ([www.iedm.org](http://www.iedm.org))

L'IEDM a publié sur son site Web un texte intitulé *L'heure juste à propos du prix unique du livre* afin de répondre aux critiques multiples provoquées par la sortie de son étude. Nous avons déjà présenté ci-dessus la plupart de nos objections concernant les travaux de l'IEDM. Certaines affirmations contenues dans ce texte méritent néanmoins une attention supplémentaire.

Sous l'intertitre « Un calcul économique courant », les auteurs de l'IEDM retournent au calcul de l'impact d'une hausse de prix sur les ventes. Ils écrivent : « Il est regrettable que les tenants du prix unique du livre n'aient pas produit eux-mêmes une estimation de la réduction de ventes qu'entraînerait leur proposition. Par défaut, l'estimation de l'IEDM reste la meilleure évaluation disponible. »

Ceci est absolument faux ! L'estimation de l'élasticité des prix que l'IEDM a utilisée, établie à 1,47, provient des travaux de Darmon et L'Hardy (2006) et porte sur la totalité du secteur de la presse, dont les achats de livres ne représentaient que 30 % du total. Pour les livres, les estimations les plus réalistes sont autour de 1,0. En outre, notre connaissance des mécanismes économiques propres à l'industrie du livre nous incite à croire que l'instauration d'un prix unique n'entraîne pas de hausses de prix des livres.

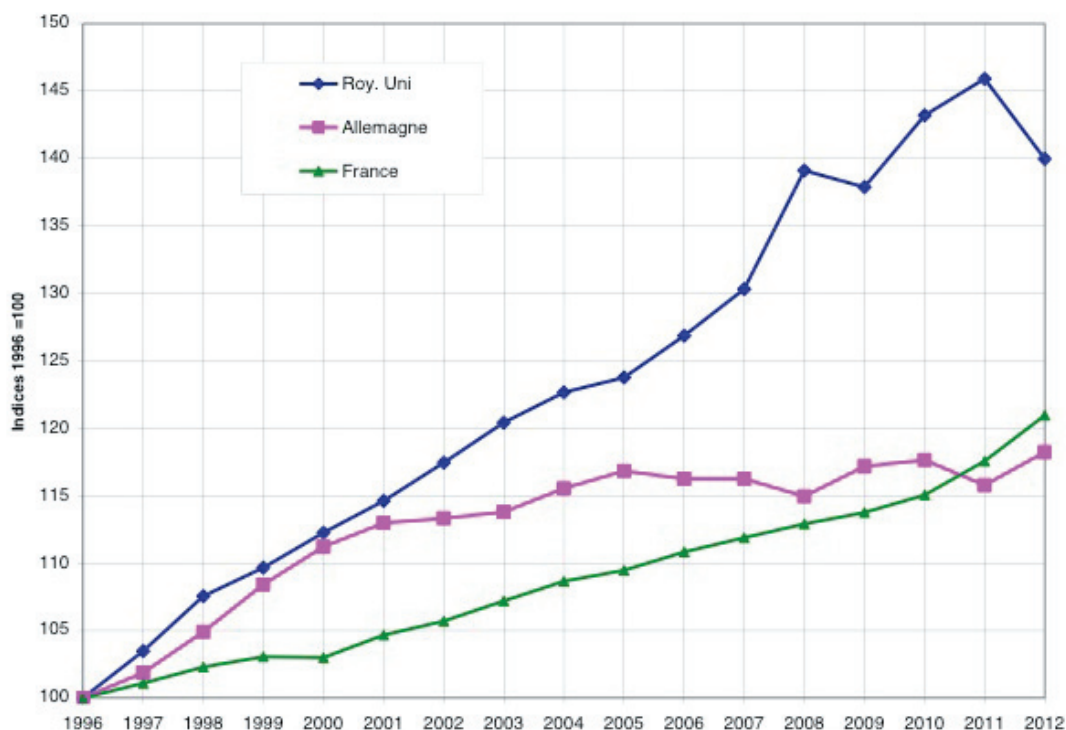
Sous l'intertitre « Des études qui contredisent les tenants d'un prix unique du livre », l'IEDM accuse les protagonistes du prix unique de l'emploi sélectif de passages d'études à ce sujet. Ayant regardé toutes ces sources, nous constatons que c'est l'IEDM elle-même qui est coupable de cette pratique. Par exemple, dans le rapport Gaymard, nous ne trouvons que des conclusions favorables au prix unique. L'IEDM n'en fait pas mention, même si elle cite allégrement ce rapport.

On peut également lire l'intertitre suivant : « 1. Pourquoi s'appuyer sur l'évaluation du prix des livres en France à partir de 1995, alors que la politique du prix unique a été introduite en 1981 ? » Or, les auteurs français dont nous avons visité les études – Perona (2004, 2010), Gaymard (2009), Perona et Pouyet (2010), Benhamou (2010) – ont tous conclu que le prix unique n'a provoqué ni la hausse de prix jusqu' à 1995 ni la baisse après cette date.

Les auteurs de l'IEDM font largement erreur dans la section suivante : « 2. Il est faux de dire que les prix des livres anglais ont augmenté davantage qu'en France ». Si ces auteurs avaient regardé le site Internet de l'Office for National Statistics ou s'ils avaient contacté ce bureau par téléphone, ils auraient découvert que l'indice du prix du livre est depuis son introduction en 1996 une moyenne pondérée de cinq catégories : *adult fiction*, *children's fiction*, *non-fiction paperback*, *non-fiction hardback* et *reference*. Plus récemment, on a créé une nouvelle catégorie, *teenage fiction*, et on vient d'inclure les livres numériques. Il faut mentionner ici que cet indice ne reflète que les livres destinés aux consommateurs (le grand public) ; les livres scolaires ou scientifiques sont exclus. Dans chaque catégorie, on choisit un échantillon de titres représentatifs et aussi un éventail de points de vente, y compris Internet. Les indices « harmonisés » fournis par les différents pays sont mis en comparaison par le bureau de statistique de l'Union européenne (EUROSTAT) dont nous avons obtenu les données pour le graphique suivant.



### Indices du prix du livre 1996-2012 (Eurostat)



Source : Eurostat

Des trois pays examinés, le Royaume-Uni est celui dont le prix de vente des livres a augmenté le plus rapidement au cours de cette période. C'est aussi le seul pays parmi les trois dont le prix des livres n'est pas réglementé. Nous ne voudrions pas attribuer cette forte hausse du prix du livre au Royaume-Uni exclusivement à l'absence du prix unique. De 1996 à 2008, la consommation totale à prix constants dans le Royaume-Uni a augmenté de 42 %, un taux exceptionnel de 3,0 % par an<sup>18</sup>. Il y a une forte corrélation entre le prix relatif du livre et la croissance de la consommation totale<sup>19</sup>.

Cependant, nous pensons qu'une partie de l'augmentation du prix est due aux marges plus élevées cédées par les éditeurs aux détaillants les plus grands. Sur les livres destinés au grand public, la marge moyenne offerte par les éditeurs a monté d'environ 38 % du prix conseillé en 1995 à 60,4 % en 2008 et 62,5 % en 2012<sup>20</sup>. Si l'éditeur voulait facturer le même prix de gros, le taux de 2008 implique une augmentation du prix conseillé de 63 %. Les études de prix de détail en 2008 rapportent une escompte moyenne finale à l'acheteur de 25,5 % du prix conseillé<sup>21</sup>. Ce calcul implique une augmentation de 21 % du prix payé par le consommateur. C'est la conséquence directe d'une plus grande concentration dans la vente de livres au détail, qui est elle-même une conséquence de l'absence du prix fixe. Les économistes qui s'attendaient à ce que l'abandon du prix unique provoque une baisse des prix ne semblent pas avoir considéré cet impact de la création d'un oligopole dans la vente des livres au R.-U., même si la Court of Restrictive Practices l'avait prévu dans son jugement de 1962, en approuvant le Net Book Agreement (prix unique) au R.-U. à cette époque<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> Calculé comme moyenne géométrique.

<sup>19</sup> La corrélation dans le période 1996-2012 a été de 0,70, significatif à 2 %. Les conditions très favorables dans le marché réduisent l'élasticité-prix du livre et encouragent donc une hausse du prix.

<sup>20</sup> Publishers Association (UK) Statistics Yearbook 2008 et 2012.

<sup>21</sup> Voir [www.nielsenbookscan.co.uk](http://www.nielsenbookscan.co.uk), cité aussi par [www.booksellers.org.uk](http://www.booksellers.org.uk). Cette remise moyenne est montée à 27,7 % en 2012.

<sup>22</sup> Pour une analyse plus complète, voir Fishwick (2008). La même cour a abrogé l'accord en 1997.

## + Sondage sur la réglementation du prix de vente des livres (avril 2013)

L'IEDM a commandé un sondage d'opinion publique à la firme Léger Marketing sur le projet de réglementation du prix de vente des livres. Bien que les réponses à la question 1 soient très intéressantes, c'est la question 2 qui est plus pertinente en ce qui concerne le débat sur le prix réglementé. On peut critiquer deux éléments de cette question :

(a) Est-il strictement vrai que l'objectif de la proposition est d'inciter les gens à acheter leurs livres dans les petites librairies? Ce n'est pas le cas. Il s'agit plutôt de préserver un réseau de librairies afin d'assurer la distribution de titres au-delà de la gamme très limitée dans les grandes surfaces. On ne s'attend pas à ce que les grandes surfaces offrent beaucoup de nouveautés littéraires ; si les librairies spécialisées disparaissent, où pourrait-on les acheter ? Ici, en Grande-Bretagne, on pourrait répondre « Amazon », qui présente jusqu'ici un bon éventail. Mais voudrait-on qu'Amazon devienne un monopole et le gardien de la littérature ? Lorsque les librairies disparaissent, il est difficile d'imaginer de les recréer.

(b) Il est tout aussi inacceptable d'inclure dans cette question les mots « ce qui ferait augmenter le prix moyen des livres en magasin ». Comme nous l'avons constaté ci-dessus, l'introduction du prix unique en France n'a pas provoqué de hausse de prix et l'expérience britannique montre que le « libre marché » pourrait contribuer à une augmentation significative du prix de vente des livres. Les mots accentués ici n'ont pas de fondement, mais ont dû beaucoup influencer les réponses à cette question.

Il semble que le marché du livre francophone au Québec n'a pas encore subi de violentes guerres de prix comme c'est le cas sur les marchés voisins des États-Unis et du Canada anglais. La proposition de réglementation du prix des livres vise à empêcher le développement de ces guerres commerciales sur le territoire québécois. En principe, nous, les économistes, apprécions les guerres de prix, puisque le consommateur en sort gagnant. Mais dans le cas du livre, c'est différent compte tenu de la formidable diversité des produits existant, du besoin d'exposition et de mise en disponibilité qu'ils nécessitent.



## + Conclusion

Les documents de l'Institut économique de Montréal (IEM) dans le dossier du prix réglementé du livre au Québec contiennent des assertions trompeuses, de mauvais emplois de références à d'autres auteurs et des abus dans l'interprétation des données. Mais il y a pire. À la base, l'IEM propose une vision superficielle et idéologique de la réalité. Le prix réglementé du livre est un projet qui a des conséquences multiples, économiques et culturelles notamment, qui mérite une analyse plus sérieuse que celle proposée par l'IEM.

## + Bibliographie

Benhamou, F. (2010). *Bilan du livre prix unique*, [www.laviedesidees.fr](http://www.laviedesidees.fr).

Bittlingmayer, G. (1992). The elasticity of the demand for books, resale price maintenance and the Lerner index, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.

Canoy, M., Van Ours, J.-C. et Van der Ploeg, F. (2006). *The Economics of Books*, [citeseerx.ist.psu.edu](http://citeseerx.ist.psu.edu).

Darmon, D. et L'Hardy, P. (1986). Consommation : santé et loisirs au premier plan, *Économie et Statistique*.

Écalle, F. (1988). Une évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre, *Économie et Statistique*.

Fishwick, F. (2008). Book Prices in the UK since the end of Resale Price Maintenance, *International Journal of the Economics of Business*.

Fishwick, F. et Fitzsimons, S. (1998). *Report into the effects of the abandonment of the Net Book Agreement*, Book Trust, Londres.

Gaymard, H. (2009). *Situation du Livre*, Rapport à la ministre de la Culture et de la Communication, Conseil du livre, Paris.

Perona, M. (2004). *Essai de mesure de l'élasticité-prix de la demande de livres et de disques en France, 1960-2003*, DEA Analyse et politiques économiques, Paris.

Perona, M. (2010). *Trois essais sur les politiques publiques des industries culturelles*, thèse doctorale, École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris.

Perona, M. et Pouyet, J. (2010). *Le prix unique du livre à l'heure du numérique*, Cepremac, Paris, Éditions de l'ÉNS.

Ringstad, V. et Lóland, K. (2006). The demand for books, estimated by means of consumer survey data, *Journal of Cultural Economics*.



**IRIS**

**Institut de recherche  
et d'informations  
socio-économiques**

L'IRIS, un institut de recherche sans but lucratif, indépendant et progressiste, a été fondé en 2000. L'Institut produit des recherches sur les grands enjeux de l'heure (partenariats public-privé, fiscalité, éducation, santé, environnement, etc.) et diffuse un contre-discours aux perspectives que défendent les élites économiques.

**Institut de recherche et d'informations socio-économiques**

1710, rue Beaudry, bureau 2.0, Montréal (Québec) H2L 3E7  
514 789-2409 · [www.iris-recherche.qc.ca](http://www.iris-recherche.qc.ca)