

*Hervé Renard*

*Service des études  
et des recherches du  
ministère de la Culture*

## *Les demi-soldes de la culture :*

### *Le sort des livres invendus\**

En 1982, le rapport de la commission Pingaud-Barreau<sup>1</sup> estimait le nombre de livres détruits chaque année à environ 20 millions de volumes : chiffre fort impressionnant, même si, rapporté à la production de l'édition française (362 millions de volumes en 1982), il ne représente qu'un taux de rebut de l'ordre de 6 %. Ces ouvrages, dont on peut estimer la valeur marchande à plus de 600 MF, sont recyclés par les récupérateurs de papier pour seulement un million de francs. On ne peut s'empêcher, à la lecture de ces quelques chiffres, d'éprouver un sentiment de formidable gâchis, tant culturel qu'économique.

Il existe peu d'information sur les livres invendus. En parlant avec les professionnels, on a souvent l'impression d'évoquer un sujet honteux, voire tabou. L'objet de cet article est de décrire ce qu'il advient de ces livres qui ne trouvent pas d'acheteurs dans le circuit traditionnel de distribution. Le schéma présenté au verso indique les différents modes de sortie de ce circuit, et les différents types d'invendus qui en résultent.

Considérons le moment où le livre est arrivé à la fin de sa première vie et s'apprête à sortir du circuit « normal ». Peut-être cette vie n'a-t-elle pas été un échec ; le livre a même pu connaître un gros succès et un dernier

tirage trop généreux. Peut-être enfin connaîtra-t-il à nouveau les différentes étapes du circuit comme les livres de la collection l'Imaginaire (Gallimard), qui sortent d'un oubli dans lequel les a confinés la non-reconnaissance à leur parution ou une trop longue période d'épuisement, et connaissent une seconde vie souvent plus heureuse, après plusieurs années de purgatoire. Toujours est-il qu'il va être abandonné par l'éditeur, qui, ayant pris son ultime décision, a pratiquement terminé son travail.

### *Les soldes*

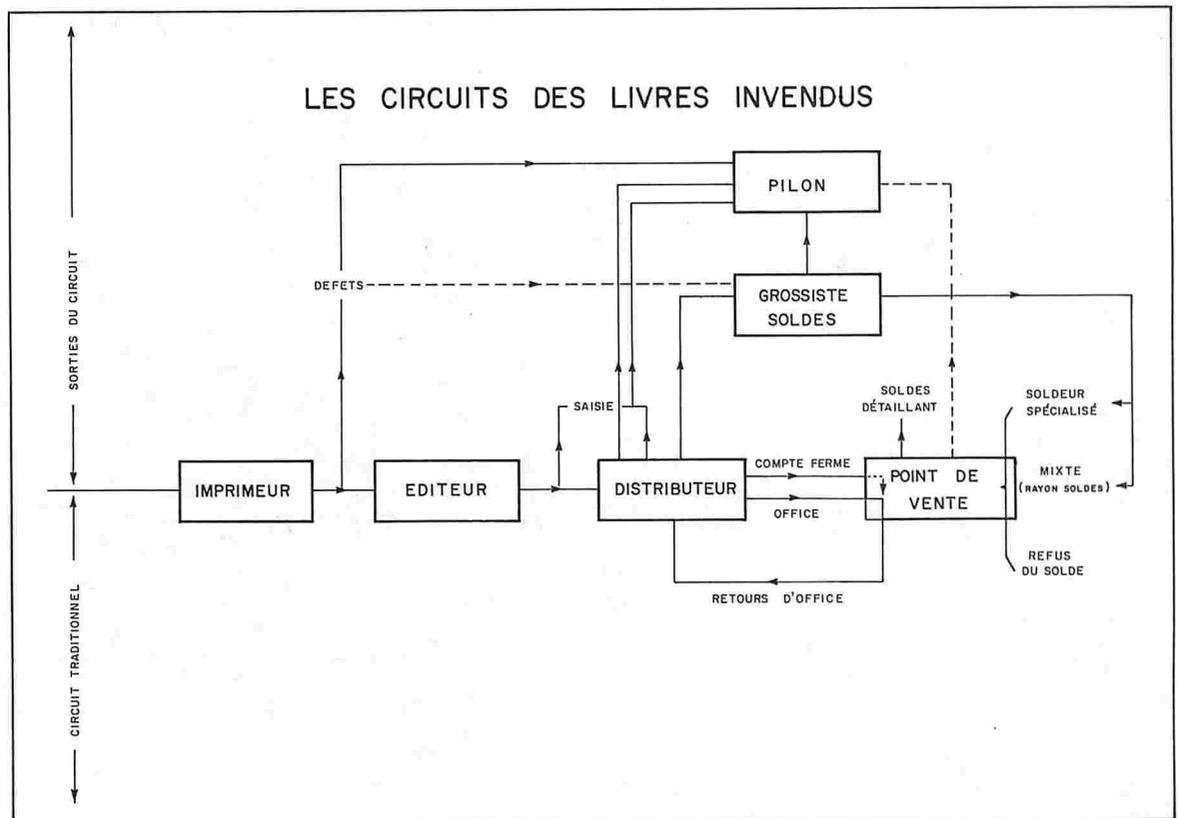
Le terme « soldes » appliqué au livre recouvre en fait deux réalités : les *soldes-éditeurs* et les *soldes-détaillants*, qui portent sur des ouvrages détenus par le libraire, qui, dans un but de promotion ou d'assainissement de son stock, pratique une décote sur un certain nombre d'ouvrages, généralement défraîchis. A ces deux types de soldes correspondent d'ailleurs des définitions juridiques différentes. Le mot solde tel que nous l'employons dans le cadre de cet article correspond aux soldes-éditeurs.

### *Le marché des soldes*

A quelle époque remonte l'apparition des soldes éditoriales ? Question à laquelle il est bien difficile de répondre. On peut cependant penser qu'à partir du moment où l'édition a acquis sa structure « moderne » (début du

\* L'article publié ci-dessous reprend de larges extraits d'un rapport de stage HEC, effectué sous la direction de François Rouet.

1. Commission Pingaud-Barreau, *Pour une nouvelle politique du livre et de la lecture*, Dalloz, 1982.



XIX<sup>e</sup> siècle et surtout depuis la révolution industrielle), des éditeurs, pour se sauver de la banqueroute, ont cédé une partie de leur stock à prix réduit à des libraires ou à des grossistes. La librairie Gründ, fondée en 1800, à l'origine librairie d'occasion, s'est ensuite spécialisée dans le rachat de fonds d'édition. Lorsqu'on interroge les soldeurs grossistes d'aujourd'hui, ils situent généralement l'apparition du phénomène au début de ce siècle et lui attribuent deux origines : d'une part, le réseau des bouquinistes, qui s'était vu interdire par les libraires la vente de livres neufs<sup>2</sup>, et d'autre part, les librairies d'occasion (Gibert, Albin-Michel, Gründ, Rombaldi, Baland...) qui trouvaient dans les soldes d'éditeurs un moyen de diversifier leur production, en offrant des livres neufs, tout en restant dans un créneau de prix comparable. Ainsi, en 1939, Rombaldi (qui s'est depuis lancé dans l'édition, ainsi que la totalité des librairies d'occasion que nous avons citées), publiait un catalogue de 5 000 titres. Enfin, une autre activité de solde était assez développée à cette époque, le solde de périodiques (ainsi Duponchelle vers 1935).

C'est cependant après 1945 que le solde va se développer et que l'on va pouvoir parler d'un véritable marché, possédant ses structu-

res propres, avec l'apparition de grossistes spécialisés, qui vont se multiplier au début des années 1970, parallèlement à l'évolution de l'attitude à la fois des éditeurs et des lecteurs vis-à-vis du solde de livres, longtemps vu d'un très mauvais œil, ou au moins avec une condescendance un peu dégoûtée.

Le secteur a néanmoins connu un ralentissement d'activité sensible avec l'application de l'arrêté Monory : en effet, en interdisant la mention d'un prix conseillé, celui-ci portait un rude coup aux soldeurs qui utilisaient ce prix afin de mieux faire apparaître la décote pratiquée. Comme nous l'ont dit plusieurs soldeurs — grossistes et détaillants : « *les gens veulent être sûrs de faire une affaire mais ils n'ont pas la notion de la valeur des livres* ». Le rétablissement, avec la loi Lang, d'un prix de référence remédiera au moins à ce manque à gagner, que venait cependant compenser, pour les grossistes, l'apparition de nouveaux clients — libraires se décidant à faire du solde pour se maintenir face au discount pratiqué par les grandes surfaces.

Il n'existe aucune statistique permettant d'apprécier l'importance économique du solde. De plus, l'information est très difficile à recueillir : si certains grossistes nous ont donné leur CA sans la moindre hésitation, d'autres ont refusé de façon plus ou moins tranchée. La diversité des attitudes rencontrées rend impossible la collecte d'une infor-

2. *Bibliographie de la France*, n° 26 (26-7-1979), « *Les bouquinistes : une dernière chance pour les livres.* »

mation homogène<sup>3</sup>. Quant aux éditeurs, ils ne tiennent pas de statistiques sur les soldes, et toute demande d'information chiffrée sur ce sujet les oblige à des recherches qui ne semblent guère les intéresser.

Un des grossistes les plus importants évalue toutefois le CA de la branche entre 150 et 200 millions de F, soit 2,5 à 3 % du CA de l'édition. Le CA moyen/entreprise, quoique sans signification économique (il ne tient pas compte du degré de concentration) est donc comparable à celui de l'édition<sup>4</sup>. Le solde porterait sur 2 à 3 % des titres, soit un rythme annuel d'environ 600 « nouveautés » — la nouveauté en solde pouvant être une réimpression ou une réédition sur le marché traditionnel. Mais on ne dispose d'aucun chiffre plus précis. Et quand bien même on aurait accès aux comptes des éditeurs, il serait difficile de retrouver la trace des soldes<sup>5</sup>.

Quand à l'impact économique des soldes au niveau des détaillants (soldeurs spécialisés ou libraires réalisant une part de leur chiffre en solde), il est presque impossible à évaluer. Le recensement des soldeurs-détaillants pose déjà un problème majeur : comment intégrer les points de vente achetant exceptionnellement quelques lots en sous-solde à l'occasion d'une foire ou d'une braderie ? De plus il ne faut pas sous-estimer le caractère un peu honteux qui reste attaché au solde : certains libraires font du solde en se bouchant le nez et n'aiment pas trop en parler...

### Les grossistes-soldeurs

Avant d'approfondir l'étude de l'organisation et du fonctionnement du circuit des soldes, il nous semble utile d'apporter quelques précisions sur le terme « grossiste-soldeur ». Le grossiste en soldes occupe en effet une place qui n'est guère comparable avec celle du grossiste traditionnel dans le circuit de distribution du livre. Alors que ce dernier a vu son importance diminuer régulièrement ces dernières années au profit des autres canaux de distribution (distributeurs diffuseurs, vente directe<sup>6</sup>), le grossiste occupe une place centrale du marché des soldes, ce qui, en fait, s'explique aisément.

3. Le lecteur voudra bien nous excuser de ne pas citer les sources d'une partie des informations contenues dans ce rapport, un certain nombre d'interviewés ayant tenu à garder l'anonymat.

4. 6 193 MF pour 396 éditeurs (source : SNE 1980) soit un ratio de 15,6 MF ; 150-200 MF pour 10 à 15 grossistes.

5. En effet, comptablement, l'opération chez l'éditeur est passée en « *Ventes brutes* » et « *Remises, ristournes et rabais accordés* » (i.e. en même temps que les remises aux libraires).

6. On estime que sa part dans le circuit de vente des livres est passée de 15 % à 20 % en 1967 à 10-15 % en 1976. François ROUET, *Les Industries culturelles*, t. I : *Le Livre*, DGRST, 1977.

Entre l'éditeur qui décide de solder le stock résiduel d'un titre et le détaillant, un intermédiaire s'avère indispensable du simple fait de la taille atteinte par les stocks soldés — jusque-là peu de différence avec le circuit classique. En effet, les lots vont de quelques centaines d'exemplaires à plusieurs dizaines de milliers. Or, les détaillants — même lorsqu'il s'agit de gros points de vente, comme les grandes surfaces — hésitent à acheter en grosses quantités des titres qui ont déjà reçu la sanction du marché traditionnel, et ce, d'autant plus que les achats aux soldeurs se font dans la quasi-totalité des cas en compte ferme. On pourrait, à la limite, imaginer que l'éditeur lui-même prenne en charge ce rôle d'intermédiaire : ce serait mal percevoir l'état d'esprit de l'éditeur vis-à-vis du titre soldé. En effet, au moment du solde, l'éditeur a déjà fait son travail : il a donné sa chance au livre, l'a publié, fait imprimer et lui a ouvert ses canaux de distribution. S'il a échoué, eh bien, tant pis, d'autres titres attendent d'être publiés ; et l'éditeur n'a sans doute guère envie de supporter l'effort et les charges inhérents à la prolongation de la vie du titre. En outre, il estime généralement avoir déjà beaucoup fait en lui évitant le pilon. Cette attitude est assez compréhensible et met en avant la nécessité d'une séparation des tâches somme toute logique. La meilleure illustration de cet état d'esprit réside selon nous dans l'attitude d'Hachette, qui, voulant s'assurer un débouché dans le domaine des soldes, a créé une filiale, le CELIV (Comptoir Européen du Livre), totalement indépendant financièrement de Hachette-Éditeur, et qui fonctionne comme les autres grossistes-soldeurs.

D'autre part, la marginalité du marché (2 à 3 % des titres seulement, et en quantités bien inférieures) ne nécessite pas de grosse mobilisation de capital, ni d'investissements comparables à ceux des distributeurs. La structure de grossiste, même un peu artisanale, est finalement bien adaptée au marché.

Enfin, réfléchissons un peu au rôle du grossiste-soldeur ; lorsqu'il rachète un lot à un éditeur, il endosse un risque sans appel : toute erreur d'appréciation trouvera sa sanction, et il n'aura pas la faculté d'écouler le stock si celui-ci ne se vend pas<sup>7</sup>. Lui seul est maître de son choix (dans la limite de ce que lui offre l'éditeur), lui seul endosse la responsabilité de son investissement. En fait, le risque assumé par le grossiste est assez comparable au risque que prend l'éditeur en décidant de publier un titre<sup>8</sup> — on peut même dire que le grossiste *publie* le titre sur le marché des soldes. Ainsi, si l'on considère

7. A de rares exceptions près (les cessions entre soldeurs existent).

8. Bien qu'il ne puisse que très peu jouer sur les quantités.

que le solde représente une seconde vie pour le livre, le grossiste assure à lui seul une triple tâche : édition, distribution, et diffusion (auxquelles s'ajoute parfois la vente au détail !).

Quoiqu'aucun recensement officiel n'ait été établi, on peut estimer le nombre de grossistes-soldeurs à une quinzaine. Leur implantation géographique est bien entendu liée à celle des éditeurs : à notre connaissance, il n'en existe que trois en Province (deux dans la région Nord, un dans la région lyonnaise), le reste se trouvant à Paris, essentiellement dans le 6<sup>e</sup> arrondissement — la rue Dauphine et les rues adjacentes détenant un record de densité.

Il n'existe pas d'organisation professionnelle, de syndicat soldeurs. Entre eux, c'est la concurrence pure et dure : « Nous sommes des négociants », comme nous l'a répété à plusieurs reprises l'un des grossistes interrogés. Les grossistes eux-mêmes insistent sur l'aspect traditionnel, voire artisanal, de leur profession, alors que les entreprises réalisent parfois un CA conséquent. Même le CELIV, pourtant filiale du groupe le plus puissant et le plus moderne du secteur du livre, présente cette image un peu artisanale du commerce — ou plutôt du négoce — traditionnel.

Les entreprises de solde peuvent exercer d'autres activités : édition (Veyrier, Princesse), librairie (Veyrier, Duponchelle). Dans leur activité de solde, elles peuvent être spécialisées : livres pour enfants chez Duponchelle, poésie et politique chez Autodafé, etc. Mais cette spécialisation est plus une tendance qu'autre chose et lorsqu'un bon titre est soldé par un éditeur, tous les grossistes sont sur l'affaire. Mais la concurrence reste réaliste et se traduit rarement par une surenchère. Ce qu'un responsable des soldes chez un éditeur résumait de la façon suivante : les grossistes ne sont pas organisés, mais ils s'entendent facilement pour ne pas acheter trop cher. Entente tacite que dictent plutôt à notre avis des considérations économiques.

### *Un commerce au coup par coup*

**De l'éditeur au grossiste.** Les relations commerciales entre éditeurs et soldeurs n'obéissent à aucune règle précise — sauf pour les éditeurs du groupe Hachette qui privilégient le CELIV. Elles sont surtout déterminées par la nature des relations entre les personnes, auxquelles s'ajoutent cependant des critères plus commerciaux (régularité des paiements) ; ainsi, un éditeur peut se montrer « fidèle » à un grossiste, en lui réservant des propositions de solde.

Les contacts fonctionnent dans les deux sens : l'éditeur contacte un ou plusieurs grossistes à l'occasion du solde d'un lot particulier ou d'un ensemble de titres, en tenant

compte éventuellement de leur spécialisation, ou bien c'est le grossiste qui prend l'initiative.

Si le grossiste est intéressé par un lot, il commence à négocier. La concurrence est très dure à l'achat pour les meilleurs titres. Éditeur et grossistes fixent leur prix : c'est le « négoce ». Le prix est un critère impératif pour le grossiste qui se réfère au futur prix de vente du livre soldé. C'est là qu'interviennent le flair, l'expérience et la connaissance du marché. Le grossiste sait que tel livre se vendra très bien à 15 F, mais moins bien à 18 F et plus du tout au-dessus de 20 F. C'est à partir de ce prix de vente public qu'il sait jusqu'à quel prix d'achat il peut consentir, compte tenu de sa marge. Ceci explique l'« entente tacite » entre les grossistes dont nous venons de parler. Les prix d'achat des soldeurs se situent généralement entre 5 et 15 % de la valeur-catalogue du livre et varient suivant l'intérêt du titre et les quantités.

Le prix n'est pas le seul élément intervenant dans la conclusion de l'accord : la taille du lot est également déterminante. Les transactions portent généralement sur la totalité du lot offert par l'éditeur : cela permet à ce dernier de s'en débarrasser d'un coup, et le grossiste y gagne l'exclusivité sur le titre. Mais l'importance des lots<sup>9</sup> oblige parfois l'éditeur à les fractionner, et à les répartir, s'il le peut, entre plusieurs grossistes. Mais des arrangements conservant l'exclusivité sont possibles : ainsi, si un lot de 5 000 exemplaires est trop lourd pour le grossiste, il peut convenir avec l'éditeur de n'en prendre que la moitié qu'il paiera alors plus cher à l'unité (coût du stockage pour l'éditeur), tout en se réservant l'exclusivité sur le reste du lot.

L'état de fraîcheur des ouvrages ne semble pas intervenir de façon déterminante dans la fixation du prix. Les lots comprennent en général aussi bien des défraichis (retours), que des livres n'ayant jamais quitté l'entrepôt. L'importance des défraichis est variable, mais il arrive que le grossiste ait des surprises désagréables et doive éliminer une partie du lot.

L'achat s'effectue de façon très logique en compte ferme et le transport est à la charge de l'acheteur.

La relation commerciale classique, qui prend ici la forme d'une transaction de gré à gré, n'est pas le seul mode d'approvisionnement pour le grossiste. Il peut en effet se porter acquéreur d'une part du stock d'un éditeur ayant déposé son bilan. Cette source d'approvisionnement n'est pas négligeable. En vertu des articles 80 et 81 de la loi du 13 juillet 1967, en cas de liquidation, on procède à la réalisation du stock chez l'éditeur par enchères publiques (le cas plus fréquent) ou par tractation de gré à gré — laquelle est alors notifiée au syndic chargé de la liquidation. Reste à savoir comment l'information circule dans ce dernier cas : une relation bien placée peut être utile à un grossiste, nous a-t-on laissé entendre au cours d'une interview...

Le stock à réaliser peut être élevé : ainsi, la vente du stock des éditions J.C. Simoën portait sur 3/400 titres, représentant plus d'un million de volumes. Selon le courtier de marchandises, qui s'est occupé des dossiers Simoën, Authier et Neslès, les livres sont adjugés en moyenne pour 10 % de leur valeur réelle — ce qui est tout à fait comparable au prix de rachat normal à l'éditeur. Bien qu'il

9. Les lots peuvent atteindre plusieurs dizaines de milliers d'exemplaires. Le prix peut varier de 100 000 à 7-8 000 000 F.

n'existe aucune obligation légale à ce sujet, l'adjudication se fait généralement pour la totalité du stock d'un titre. L'auteur est averti de la mise aux enchères par le syndic, et a droit de préemption sur ses livres ; cela signifie que si un lot est adjugé pour telle somme, il peut se porter acquéreur pour la même somme, ce qui annule automatiquement l'adjudication précédente.

**Chez le grossiste.** La fonction d'intermédiaire du grossiste lui assigne un certain nombre d'opérations de manutention : réception, éclatement des palettes, préparation des colis. Mais le traitement des livres peut être plus poussé. En effet, les lots rachetés contiennent des livres neufs n'ayant jamais quitté l'entrepôt de l'éditeur ou du distributeur, mais aussi des retours d'office et des défraîchis en quantités variables ; normalement, le grossiste effectue un tri : les défraîchis seront revendus à un prix moindre si leur état est passable, et pilonnés s'ils sont vraiment trop abîmés. En la matière, il n'y a pas de règle absolue.

Les livres peuvent ensuite être reconditionnés : rafraîchissement, couverture par film plastique. Le livre peut même subir une transformation physique : ainsi, un grossiste avait acheté un lot du *Livre des listes* publié chez Orban, traduction revue et corrigée pour le goût français d'un best-seller américain *The Book of Lists*, dans lequel on pouvait trouver par exemple « Les 10 meilleurs écrivains selon Hemingway », « 20 victimes célèbres de la syphilis », etc. Le livre connut un échec commercial retentissant, et l'éditeur décida de solder. Le grossiste qui a racheté le lot a bien vu l'erreur de l'éditeur : jaquette assez sobre et peu explicative — erreur de marketing qui ne pardonne guère pour ce type d'ouvrage. Aussi a-t-il apposé une étiquette adhésive sur la moitié de la couverture, et *Le livre des listes* est devenu *Le livre des curiosités* : contenant « Les endroits miraculeux — Les hommes qui ont fait fortune — Les affaires criminelles célèbres — Les crimes parfaits — Les drogues de la CIA — Les aliments aphrodisiaques — ». Et ce livre maquillé devint, à 20 F pièce, un succès sur le marché des soldes. Juridiquement, le grossiste peut transformer l'apparence du livre : on considère en effet qu'il y a eu transfert de propriété lors de la cession du lot au soldeur. Cet exemple montre bien jusqu'à quel point le grossiste peut se substituer à l'éditeur lors de ce qu'on peut appeler la deuxième vie du livre : nouvelle vie, nouveau produit.

**Du grossiste au détaillant.** La clientèle des grossistes est assez comparable à celle des éditeurs. Elle se compose de :

— libraires, spécialisés ou non dans le solde. Il existe d'ailleurs très peu de points de vente ne travaillant que dans le solde. Toutes les formules imaginables existent : rayon

permanent en soldes, opération ponctuelle à l'occasion d'une quinzaine commerciale, etc. ;

— grands magasins et grandes surfaces non spécialisées ;

— comités d'entreprise ;

— étranger : l'exportation de livres soldés vers les pays francophones n'est pas négligeable, pouvant représenter jusqu'à 60 % du CA. Les principaux clients sont les pays d'Afrique du Nord (Algérie, Maroc) et d'Afrique Noire (Côte d'Ivoire, Cameroun), où le solde marche très bien, vu le faible niveau du pouvoir d'achat. Il semblerait qu'un certain nombre de pays (Centrafrique, Togo) n'aient pas encore été prospectés et que le marché soit appelé à se développer.

Notons au passage que certains éditeurs n'acceptent de solder que si le grossiste s'engage à exporter.

En métropole, l'essentiel de la clientèle se situe à Paris : le solde est une pratique qui rencontre encore pas mal de réticences en Province. Il est par contre assez curieux de constater que le solde est un phénomène qui fait vite tache d'huile. Ainsi, si certaines villes sont exemptes de librairie vendant des « livres neufs à prix réduits », on compte trois ou quatre points de vente dans des villes de taille comparable. Le premier pas est le plus difficile à franchir...

Autre facteur explicatif du retard de la Province : l'insuffisance de la distribution et l'absence fréquente de représentant. Au manque d'information s'ajoute de plus un problème de rentabilité : malgré les fortes remises consenties par le grossiste, l'opération n'est rentable pour le libraire de province qu'au-delà d'une certaine quantité<sup>10</sup>. Ce qui limite considérablement la clientèle potentielle des grossistes : le solde en province est intéressant pour les demi-grossistes et les points de vente gardant en permanence un rayon soldes assez fourni.

Le problème est double : d'une part, les entreprises de soldes n'ont pas une assise financière suffisante pour mettre en place des structures de vente régionales et d'autre part, elles ne sont pas nécessairement motivées pour le faire, dans la mesure où le marché parisien offre dans la plupart des cas un débouché suffisant.

Les ventes s'effectuent en compte ferme (un seul grossiste accorde la possibilité de retour à quelques grandes surfaces). Les remises aux libraires sont donc élevées. La remise de base est de 40 %, et l'on peut atteindre 70 % pour les demi-grossistes. Les clients de province bénéficient de remises comparativement plus élevées, afin de

10. Le coût du transport est en effet le même pour un 10/18 neuf vendu 30 F que pour un ouvrage de la même collection soldé à 5 F prix public.

ne pas les pénaliser au niveau du transport. Les remises varient également suivant les catégories d'ouvrages et les quantités commandées. Ainsi, les centrales d'achat de chaînes de grande surfaces (Nouvelles Galeries) bénéficient de fortes remises. Mais il n'existe pas de barèmes formalisés et la remise est souvent accordée « à la tête du client ».

Certains grossistes fixent un prix de vente au public conseillé, qui est moins une contrainte qu'une indication pour le détaillant, puisque c'est en référence à ce prix que le grossiste a pris la décision d'acheter à l'éditeur.

### *Les doctrines sur le solde : la culture et la nécessité*

L'évolution enregistrée au cours des dix dernières années est très nette : de plus en plus d'éditeurs ont recours à des opérations de solde. Les Éditions du Seuil font aujourd'hui un peu figure de cavalier seul, préférant le pilon, jugé moins humiliant pour les auteurs, au solde, trop public. Même Gallimard est venu au solde : ses collections policières tout d'abord (Série Noire, Carré Noir), mais aussi des titres de sa prestigieuse collection Blanche — il est vrai que le caractère de solde était alors maquillé : vente au prix marqué des ouvrages qui avaient été vendus à la FNAC (sans passer par un grossiste), librairie qui représentait un alibi culturel certain (manifestations et débats avaient été organisés à cette occasion).

Cette évolution aura aussi été dictée par la nécessité : le « dégraissage » d'une partie des stocks peut être salutaire dans une période de difficultés de trésorerie. A force d'être un recours systématique, le solde peut finir par devenir un élément à part entière de la politique éditoriale : sans cette possibilité, il est probable que certains titres n'auraient jamais été publiés<sup>11</sup>. Un grossiste nous a même déclaré que certains éditeurs soldent trop et trop vite : bien sûr, en tant que grossiste il ne s'en plaint pas<sup>12</sup>, mais estime néanmoins que des soldes trop fréquentes déprécient l'image de marque de l'éditeur et constituent une mauvaise politique commerciale, dans la mesure où les lecteurs ont par la suite tendance à attendre la mise en solde des ouvrages pour les acheter. Cette idée de dépréciation se retrouve évidemment dans le discours des éditeurs qui refusent le solde. Le raisonnement qui sous-tend ce discours est le suivant : solder un livre, c'est reconnaître que nous, éditeurs, nous sommes trompés, et, aux yeux du lecteur, c'est mettre en doute la qualité de nos autres publications. Le pilon

présente l'avantage du secret : nul ne peut savoir si nous nous sommes trompés sur le plan commercial. Car la confusion entre erreur commerciale et erreur éditoriale est fréquente chez les lecteurs.

Les éditeurs qui pratiquent le solde tiennent naturellement un discours différent : le solde constitue une seconde chance pour le livre et lui évite une mort prématurée (le pilon), anti-économique autant qu'anti-culturelle. Le vrai problème posé par le solde est celui de la concurrence avec le marché traditionnel. Ces éditeurs semblent assez satisfaits du fonctionnement actuel des soldes. Les qualificatifs dont ils baptisent les grossistes — brocanteurs, ferrailleurs du livre, margoulins, charognards — ne sont pas très tendres, mais ils reconnaissent que ceux-ci font assez bien leur travail, même s'ils déplorent parfois le côté artisanal de la profession.

Face à cette image peu flatteuse, les grossistes développent un discours de légitimation. Certes, ce sont des négociants, mais si leurs entreprises sont artisanales, elles traitent le livre à l'échelle humaine, ce que ne font pas les groupes industriels de l'édition où le livre est vraiment traité comme un simple produit. De plus, une partie de la noblesse du travail éditorial rejaillit sur les grossistes qui endossent le risque de donner une seconde vie au livre, et qui, comme un éditeur, croient en certains titres qu'ils « poussent » ou achètent sur un coup de cœur, alors même que leur réussite commerciale est incertaine. « *Nous voulons considérer le livre à prix réduit comme un produit noble* » déclare l'un d'eux. Une réelle passion du livre se rencontre d'ailleurs chez certains de ces « ferrailleurs ». Enfin, les grossistes se légitiment par leur rôle d'accès à la lecture, voire leur rôle culturel : le livre soldé permet de toucher de nouvelles catégories de lecteurs qui n'entrent jamais dans une librairie. Les soldes, généralement placés sur des étalages à l'extérieur du magasin, s'offrent plus facilement à ces catégories, et leur prix permet de toucher les catégories économiquement faibles. « *Les soldes constituent la meilleure campagne de publicité pour la lecture* ».

En dernier lieu, pour les grossistes, le solde, en évitant le pilon, correspond à une rationalisation du marché, sur le plan économique et sur le plan culturel (le surplus dégagé par le solde permettant à l'éditeur de financer la publication d'autres titres<sup>13</sup>).

Le discours des détaillants de livres soldés s'articule autour d'une double justification, économique et culturelle, la frontière entre les deux étant parfois bien floue.

11. Ainsi des livres-documents ou des livres d'art pour lesquels le débouché des soldes permet des tirages plus longs, abaissant les coûts unitaires de production.

12. Quoique les grossistes regrettent parfois que la multiplication des « offres » des éditeurs ait entraîné une baisse sensible dans la qualité des ouvrages proposés.

13. Pour les grands éditeurs, le CA des soldes permettrait ainsi la publication de 10 nouveautés par an.

## Et les auteurs ?

Il paraît difficile de parler du livre, fût-il inventé, sans mentionner les auteurs, qui fournissent la matière première à tout un secteur d'activité. Si nous ne l'avons pas fait plus tôt, c'est que les auteurs n'ont guère leur mot à dire une fois qu'ils ont remis leur manuscrit à l'éditeur.

Quels sont les droits de l'auteur lorsque l'un de ses ouvrages peut être classé dans la rubrique « inventés » ? Tout d'abord, il convient de rappeler que seul l'éditeur est maître de la décision de solde ou de pilon.

*« Si, à quelque époque que ce soit, après ... ans à dater de la publication, l'éditeur a en magasin un stock plus important de l'ouvrage qu'il ne le juge nécessaire pour assurer les demandes courantes pour la vente, il aura le droit, sans que le contrat soit pour autant résilié, tant que les demandes de livraison pourront être satisfaites, de détruire ou de vendre en solde partie de ce stock au prix qu'il pourra obtenir. »*

(Contrat-type d'édition - Art. 5 § D)

La seule obligation de l'éditeur est une obligation d'information :

— En cas de solde : à titre purement indicatif si le solde est partiel. Si le solde porte sur la totalité du stock, l'auteur doit être informé afin de pouvoir exercer sa faculté de rachat.

— En cas de pilon : l'obligation ne porte que sur les pilons « importants »<sup>1</sup> — à partir de combien d'exemplaires un pilon devient-il « important » ? — pour lesquels l'éditeur doit de plus tenir un certificat de pilonnage à la disposition de l'auteur.

Les auteurs ont la possibilité de racheter une partie du stock en cas de solde, de pilon ou de faillite de l'éditeur<sup>2</sup>. Le rachat s'effectue alors à un prix égal ou proche du prix de solde en cas de solde. Mais les auteurs exercent rarement cette faculté de rachat, sauf parfois sur quelques dizaines d'exemplaires. L'arrangement se fait alors à l'amiable avec l'éditeur.

L'article 5 du contrat-type précise :

*« En cas de destruction aucun droit ne sera dû. »*

*« En cas de vente en solde les droits, au prix minimum, seront calculés sur le prix obtenu, à moins que celui-ci ne soit inférieur au quart du prix de catalogue, auquel cas aucun droit ne serait dû. »*

En pratique, les auteurs ne touchent donc aucun droit sur les livres soldés, étant donné le niveau moyen du prix de cession aux grossistes (5 à 15 % du prix catalogue). Les conséquences économiques sont donc les mêmes, que son livre soit soldé ou pilonné.

Les auteurs supportent donc pleinement les conséquences de la mévente de leurs ouvrages. Ce qu'ils reprochent surtout aux éditeurs, c'est de ne pas utiliser le pilon comme dernier recours :

*« Les auteurs refusent que la loi et les contrats envisagent la destruction totale comme normale (...). Le pilon ne doit intervenir qu'en dernier recours (...) après avoir épuisé tout recours aux systèmes de vente et de solde »<sup>3</sup>.*

Comme quoi tous les auteurs ne se sentent pas humiliés de trouver leurs ouvrages dans les bacs des soldeurs — et l'on se prend à sourire en pensant aux éditeurs qui refusent le solde « par respect pour les auteurs »...

1. Cf. Code des Usages signé en 1975 entre le SNE et le CPE.

2. Nous rappelons que, dans ce dernier cas, ils ont droit de préemption.

3. In : *Le Livre est un produit* (brochure du SELF).

Le rayon soldes est un rayon d'appel : les étalages sur le trottoir arrêtent le client et l'incitent à entrer dans la librairie, ne serait-ce que pour payer un éventuel achat. Les soldes peuvent donc avoir un rôle d'accès à la lecture<sup>14</sup> puisqu'ils feront franchir le seuil de la librairie à des gens qui ne l'auraient peut-être jamais fait. Pour le libraire, le rayon soldes peut constituer un appoint financier non négligeable, ce qui lui permet d'éviter de

vendre de la papeterie. Il le fait d'autant plus volontiers que « l'on trouve parfois de très bons ouvrages en soldes ». Cette dernière remarque, souvent entendue, montre bien l'attitude ambiguë observée à l'égard des soldes, qui demeurent malgré tout une activité un peu honteuse.

On note un certain nombre de points communs dans ces trois discours : accès à la lecture, alternative heureuse au pilon. Une fois de plus — la chose est fréquente dans le monde du livre — une décision à l'origine motivée par des critères économiques, se voit justifiée par un discours de type culturel.

14. En fait, cet « accès à la lecture » se traduit, pour le libraire, par un accès à l'achat.

## Le pilon

On appelle pilon la destruction physique des livres : c'est la mort matérielle du livre, qui suit sa mort commerciale ou même simplement la menace de mévente. « *Le pilon*, dit le rapport Pingaud-Barreau, est un phénomène occulte et tabou »<sup>15</sup>. Il est vrai que les éditeurs n'aiment pas trop en parler : si les soldes présentent un caractère un peu honteux car humiliant, la gêne qui accompagne généralement le mot « pilon » semble naître de la cruauté de l'acte. Aussi n'est-il pas très facile d'obtenir des informations sur la question, soit parce que l'interlocuteur n'a pas envie de parler de cette phase peu noble de la « vie » du livre, soit parce que le sujet est décidément trop triste pour qu'il s'y soit jamais intéressé.

Il ne faut donc guère s'étonner de ne pas trouver de statistiques sur le pilon. Il faudrait pour cela recenser le nombre de tonnes détruites par les récupérateurs de papier (c'est en effet en tonnage qu'il faut alors raisonner) et diviser par le poids moyen d'un livre. Comptablement, l'opération est passée chez l'éditeur au compte « Pertes et profits exceptionnels » : on peut s'en étonner, puisque le pilon est une pratique institutionnalisée, et constitue souvent une fin plus normale — à défaut d'être naturelle — que l'épuisement du stock. Mais il est vrai qu'il n'est pas facile de donner une interprétation économique du pilon : ressource structurelle supplémentaire ou limitation de la perte inhérente au risque éditorial ?

Selon le rapport Pingaud, plus de 20 millions d'exemplaires sont ainsi détruits chaque année. La production annuelle étant de 380 millions de volumes, le rapport est donc de plus de 1 sur 20. La valeur dégagée par le recyclage avoisine 1 MF<sup>16</sup>.

La décision de pilon revient en principe à l'éditeur, bien que celui-ci ait parfois des difficultés à maîtriser son stock : il arrive que l'initiative soit prise par le distributeur (la lecture d'un contrat de distribution pourrait être instructive quant à l'attribution de cette responsabilité). L'importance du pilon est donc extrêmement variable d'un éditeur à l'autre :

— chez les éditeurs qui refusent de solder, le pilon est le seul recours face aux problèmes de stockage des invendus ;

— chez les éditeurs qui refusent de solder seulement certains auteurs trop célèbres, le pilon est pour tous les autres livres le dernier recours lorsque le livre n'a pas trouvé acquéreur en solde ;

— enfin, il semble que ce soit surtout les gros éditeurs qui utilisent le plus le pilon.

Quelles sont les principales victimes du pilon ? On est tenté de dire qu'il n'y en a pas, sinon les collections de grande diffusion qui sont systématiquement détruites dès leur retour d'office. Tous les autres livres sont

15. Commission Pingaud-Barreau, *op. cit.*, p. 119.

16. Sachant que le poids moyen d'un livre est de 0,4 kg, que les ouvrages cartonnés représentent 40 % de la production, qu'ils sont repris à environ 0,16 F/kg (0,12 pour les brochés), on obtient comme approximation 1,15 MF.

susceptibles de connaître un jour le pilon. Il faut en effet savoir que le pilon n'est pas seulement le dernier recours auquel on se résout, la mort dans l'âme, après plusieurs mois de stockage inutile. L'éditeur peut en effet procéder à un pilon partiel, de façon à alléger le stock, tout en conservant la quantité nécessaire à la vente étalée sur 2, 3 ou 5 années. De toute façon, un pilon n'est jamais total, l'éditeur gardant au moins quelques dizaines d'exemplaires pour ses archives.

## Du stock à la cuve

### Quelle réalité recouvre exactement le pilon ?

Tout commence chez l'éditeur où le responsable des ventes, ou la personne qui suit plus particulièrement les stocks, dresse périodiquement une liste des titres à pilonner, en fonction des quantités en stock et de la durée de vie estimée de chaque titre. Cette liste est ensuite soumise à l'approbation de plusieurs responsables, afin de limiter les risques d'erreurs : ne pas pilonner un titre qui sera prochainement adapté au cinéma ou à la télévision, ni un titre qui pourrait bénéficier de retombées de la vente du prochain livre de l'auteur qui s'annonce comme un best-seller, etc. Les auteurs sont ensuite informés de l'intention de l'éditeur et peuvent exercer leur faculté de rachat au prix de revient technique.

L'éditeur contacte alors un récupérateur de papiers qui procède à l'enlèvement des volumes : aux livres ayant fait l'objet d'une décision spécifique de pilon s'ajoutent les défraîchis et les défets. L'enlèvement est une opération très surveillée : ainsi, au Seuil, les récupérateurs viennent très tôt le matin, afin d'éviter les « fuites ». Par précaution, l'éditeur peut également faire procéder en présence d'un huissier à une projection de peinture bleue sur les livres, de façon à ce qu'ils ne puissent plus être vendus. Mais les fuites existent néanmoins, et il arrive de trouver dans les bacs des soldeurs des ouvrages dont la tranche porte la marque de cette projection. La fréquence des enlèvements oscille entre une et deux fois par semaine pour des éditeurs comme Le Seuil ou Hachette.

Chez les récupérateurs, les livres sont triés selon les différentes qualités de papier qu'ils pourront produire : on sépare ainsi les cartonnés et les pelliculés des brochés simples. Le livre n'est pas un produit très recherché par les recycleurs : les cartonnés représentent même le bas de gamme des papiers récupérés. De toute façon, le pilon-éditeur représente une part infime du CA des récupérateurs (moins de 2 à 3 %) : le tonnage est en effet très faible comparé aux déchets industriels. Le prix de rachat est très faible : entre 11 et 16 centimes par kilo, suivant les récupérateurs et la qualité des lots. Le cours de rachat — actuellement assez bas — varie en fonction de la demande des usines de pâte à papiers.

Une fois triés, les livres sont basculés en vrac sur un tapis roulant qui les conduit à une déchiqueuse : ils ressortent en bout de chaîne en gigantesques balles compressées de près d'une tonne. Un récupérateur traite ainsi une centaine de tonnes par mois. Les balles sont ensuite expédiées aux usines de recyclage, en France ou à l'étranger (Italie, Hollande), où elles deviendront papier ou carton, car la mététempycose n'est pas très heureuse pour les livres.

## Les perspectives

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1982, le livre est soumis au régime du prix unique. Cette mesure n'est pas une fin en soi, mais s'inscrit dans le cadre plus général de la définition d'une nouvelle politique du livre et de la lecture et c'est sur ce plan là que son impact doit être évalué. L'action des pouvoirs publics en matière de politique (loi du 10 août 1981), aussi bien que leurs intentions (rapport de la commission Pingaud-Barreau), semblent être gouvernées par un principe de valorisation de l'aspect culturel du livre, qui l'emporte sur son aspect économique. Cette volonté s'est notamment traduite par le régime de prix, exceptionnel dans le cadre d'une économie libérale, auquel est maintenant soumis le livre. Comment la prise en compte d'un phénomène tel que le solde peut-elle s'effectuer dans cette optique ? La réaction pourrait être de deux sortes : ou bien la condamnation morale, car on estime que sa valeur culturelle souffrirait de la reconnaissance de la dépréciation de sa valeur marchande, ou bien, à l'opposé, une promotion du solde en tant que moyen d'accès à la lecture et de sauvegarde d'un capital culturel menacé par l'implacable loi de l'économie incarnée par le pilon ; on peut légitimement penser qu'un gouvernement socialiste aura plutôt la seconde attitude — même si la loi Lang constitue à première vue une entrave aux soldes-détaillants. De là à ce que le solde reçoive des encouragements concrets des pouvoirs publics...

Les soldes-éditeurs bénéficieront sans doute du développement que les marchés parallèles du livre sont appelés à connaître, du fait du prix unique. Il est à cet égard significatif que la FNAC, directement visée par la loi, se soit récemment lancée sur le marché de l'occasion. Le solde constituera-t-il alors un moyen de contourner la loi ? Il est encore un peu tôt pour le dire, puisque les professionnels en sont encore à s'interroger sur les incidences pratiques de la loi.

Quelle était donc la situation en juin 1983, au moment du bilan de la loi Lang ?

Un certain nombre de problèmes restaient en suspens, au terme de tables rondes, qui furent l'occasion d'échanges parfois assez virulents entre les différents partenaires. Certains demandaient même aux pouvoirs publics de prendre des mesures réglementaires, afin de prévenir toute utilisation du circuit des soldes comme moyen institutionnalisé de contourner la loi. Ces revendications ont par la suite disparu peu à peu ; il semble que les problèmes en suspens se soient réglés d'eux-mêmes, sans qu'il ait été nécessaire aux pouvoirs publics d'intervenir. Cette autorégulation du secteur semble avoir été jusqu'à présent efficace.

Enfin, le circuit des soldes ne semble pas avoir connu le *boom* extraordinaire annoncé par certains, comme l'indiquent deux enquêtes réalisées à dix mois d'intervalle par l'Observatoire des prix du livre<sup>17</sup> : la fréquence d'un rayon permanent de soldes de fins de tirages semble se situer aux alentours de 30 % des points de vente, et la part de ce rayon dans le CA « Livre » des entreprises reste fort réduit :

Dates	Fréquence du rayon soldes	% CA livre moyen
Juin 1982	31,7	3 à 4 %
Avril 1983	29,1	5 à 6 %

On se gardera néanmoins de tirer des conclusions hâtives de l'évolution du % CA moyen ; ce chiffre, donné à titre indicatif, étant calculé sur un faible nombre de réponses. Cette tendance à la stabilité semble confirmée par une autre étude (enquête SOFRES<sup>18</sup> : la part de marché du canal de vente « soldeurs » est très faible, et en 1982, tant en nombre d'exemplaires achetés qu'en sommes dépensées.

## Un plan anti-pilon ?

Le rapport de la Commission Pingaud-Barreau propose un plan anti-pilon afin de remédier au gâchis, tant économique que culturel que représente cette pratique. Nous voudrions ici l'examiner rapidement, non en tant que conséquence directe de la politique du livre mise en œuvre après le 10 mai 1981<sup>19</sup> (et dont la loi Lang constitue la partie la plus visible), mais en tant que simple proposition de solution à un problème ancien — devrait-on dire immanent — élaborée à l'occasion de la définition de cette nouvelle politique.

L'idée centrale de la proposition, qui est la redistribution d'une partie des individus destinée au pilon n'est pas nouvelle en soi : le rapport Granet, en 1975, contenait déjà une proposition similaire<sup>20</sup>. La proposition Pin-

17. Sous tutelle de la Direction du livre et de la lecture du ministère de la Culture. Les résultats de la 1<sup>re</sup> enquête portent sur une quarantaine de questionnaires, ceux de la 2<sup>e</sup> sur 110 réponses.

18. Enquête annuelle sur les achats de livres d'un panel de 10 000 personnes représentatives de la population française de plus de 15 ans.

19. On soulignera par ailleurs que le rapport Pingaud-Barreau, s'il a été repris pour partie par la nouvelle politique du livre, ne constitue *en aucun cas* un engagement du gouvernement. La commission a élaboré des propositions, pas un programme.

20. On précisera pour l'anecdote que les exemplaires de ce rapport terminèrent leur existence, non pas au fond d'un tiroir, mais dans la déchiqueteuse d'un récurateur.

gaud a le mérite de ne pas s'en tenir au simple énoncé de cette généreuse idée de redistribution et de tenter d'en définir les modalités pratiques d'application.

Le problème majeur qui se pose pour la mise en œuvre d'un tel projet est celui du financement. Il est clair que celui-ci ne saurait être supporté par les professionnels, dont la décision de pilon provient précisément d'un refus de continuer à investir dans le stockage des ouvrages. Le seul financeur potentiel d'une telle opération est donc, comme le suggèrent à juste titre les auteurs du rapport, la collectivité. Outre les différents problèmes techniques que poserait la mise en œuvre du plan, et qu'il serait ici trop long d'examiner, la principale pierre d'achoppement du projet est la rentabilité, c'est-à-dire plus précisément la balance entre les coûts financiers entraînés et le bénéfice culturel réalisé.

Le rapport Pingaud ne propose pas de chiffrage de l'opération. Le coût global de l'opération est en effet délicat à évaluer, puisqu'on ignore la plupart des données : volume des livres à traiter, nombre de livraisons à assurer... Or il est fondamental d'avoir un ordre de grandeur afin de savoir tout simplement si le jeu en vaut la chandelle : « Si on ne « récupère » qu'un livre sur quatre, ce serait 15 millions d'exemplaires distribués en trois ans dans les lieux qui aujourd'hui ne possèdent aucun livre (ou si peu) », conclut le rapport. Mais si l'on ne récupère qu'un livre sur 10 ou sur 20, le coût supporté par la collectivité est-il encore justifié ? N'y a-t-il pas un meilleur emploi des fonds à assurer ?

On peut se demander si la lourdeur des subventions et des structures nécessitées par la mise en œuvre du projet n'est pas disproportionnée par rapport à son résultat probable, et si un tel acharnement à sauver quelques milliers de livres est vraiment justifié. L'échec n'est-il pas l'inévitable contrepartie du succès. On peut bien sûr tenter d'en limiter les conséquences si elles sont trop néfastes — il nous semble à ce sujet qu'un développement des pratiques de soldes constituerait une solution partielle —, mais doit-on pour autant rejeter l'idée même d'échec ?

Pour toutes ces raisons, le plan anti-pilon nous paraît irréalisable. Les professionnels que nous avons rencontrés semblaient d'ailleurs très dubitatifs quant à sa mise en œuvre. Il nous paraît douteux qu'un projet de cette nature voie jamais le jour sans être accompagné d'un chiffrage suffisamment précis et réaliste pour susciter la dynamique nécessaire. La meilleure preuve en est, qu'après avoir suscité un certain nombre de réactions favorables des médias, le projet semble aujourd'hui bel et bien oublié.

Les bibliothèques des collectivités doivent-elles alors demeurer démunies ? Il nous semble peu probable que la récupération des livres destinés au pilon soit la solution à leurs problèmes. En effet, un projet plus léger dans sa mise en œuvre, comme l'annonce systématique par les éditeurs de leurs intentions de pilon à un organisme chargé de la récupération et qui informerait les collectivités (suppression d'une partie du transport) pose un autre problème majeur : celui de la publicité du pilon. Or c'est précisément le secret qui motive la préférence de certains éditeurs pour le pilon par rapport au solde...

Enfin, il n'est pas du tout prouvé que les collectivités se montrent intéressées par ces projets : il ne faut pas sous-estimer la réaction de rejet qu'elles pourraient avoir envers une « bibliothèque au rabais ».

### *Des produits vraiment pas comme les autres ?*

« Le livre n'est pas un produit comme les autres », déclarait Valéry Giscard d'Estaing deux ans avant l'application de l'arrêté Monory. Le livre, en tant que produit culturel, est en effet porteur d'une double valeur — à la fois culturelle et marchande. Et la question qui sous-tend le problème des livres invendus est celle de la valeur. N'est-on pas en droit de se demander si le livre invendu est ou non un livre comme les autres, puisque l'amplitude de variation de sa valeur marchande est incomparablement supérieure à celle des autres ouvrages ?

### *Le livre comme marchandise culturelle*

Le livre est un des modes de diffusion de la production intellectuelle. Cette diffusion exige le passage d'une production culturelle dans la sphère commerciale. Nous avons déjà signalé le double positionnement de l'éditeur, à la fois promoteur culturel et producteur comme les autres. Cette double fonction n'est toutefois pas permanente : en effet, une fois la décision de publication prise, la fonction commerciale de l'éditeur devient prépondérante. L'objectif final vers lequel tend tout son travail est en effet l'achat par un lecteur, c'est-à-dire la consommation du livre-produit. Ce travail peut être légitimé au niveau du discours par le fait que c'est la consommation qui rend possible la diffusion d'autres productions culturelles, mais il n'en est pas moins vrai pour autant que durant son séjour dans la sphère commerciale, le livre est traité comme un produit, et rien d'autre : l'éditeur étudie l'impact de sa présentation matérielle, de son prix, du niveau du premier tirage, etc. Le livre est de plus soumis à des objectifs commerciaux plus ou moins formulés, et ce sont des critères économiques (coût de stockage) qui motivent la décision de l'éditeur de s'en séparer. Le grossiste-soldeur, que nous avons parfois comparé à l'éditeur sur le plan de la démarche, n'achète cependant pas tant un livre qu'un rapport qualité/prix. Lorsque le livre arrive chez le récupérateur, il s'est encore un peu plus éloigné du pôle culturel, puisque de produit individualisé, il est alors traité comme simple matière, que l'on évalue à la centaine de kilos. En ce sens, la sortie du livre du circuit commercial traditionnel, constitue une exacerbation de son caractère purement marchand.

## Un Code des usages

Un certain nombre de tables rondes interprofessionnelles se sont tenues à la Direction du livre en février 1982 afin d'examiner les problèmes suivants :

— **Soldes-détaillants** : l'article 5 de la loi prévoit que « *les détaillants peuvent pratiquer des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1<sup>er</sup> sur les livres édités ou importés depuis plus de deux ans, et dont le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois.* » Cette mesure, qui a été prise afin de supprimer le discount, va également dans le sens d'une limitation des soldes-détaillants, qui n'étaient sans doute pas initialement visés : la loi a voulu éviter que le discount, tel que le pratiquait la FNAC par exemple, puisse subsister sous la forme de soldes. Cette restriction ne constitue toutefois qu'une gêne limitée pour les libraires, dans la mesure où les ouvrages susceptibles d'être soldés sont généralement des ouvrages de fonds achetés en compte ferme — le propre d'un ouvrage de fonds étant d'être détenu en stock sur une période plus longue. Il y a donc peu de chances que le libraire souhaite les solder avant le délai de deux ans imposé par la loi.

Le problème majeur soulevé par les organisations professionnelles était celui des défraîchis.

— **Soldes-éditeurs** : ces tables rondes ont été pour les professionnels l'occasion de faire le point sur le fonctionnement du système et de tenter d'aboutir à une sorte de Code des Usages pour les soldes. Les points suivants ont été examinés :

*Frontière entre le marché traditionnel et le marché des soldes* : afin d'éviter la présence simultanée d'un même ouvrage sur les deux marchés — ce qui est plutôt choquant sous un régime de prix unique — éditeurs et libraires se sont mis d'accord pour :

- . retirer le titre du catalogue de l'éditeur en cas de solde ;
- . passer un avis de rappel dans *Livres hebdo* avant mise en solde d'un titre.

*Respect d'un délai de deux ans avant la mise en solde* : les libraires ont demandé l'officialisation et la systématisation, sauf pour les ouvrages millésimés (*Quid*, *Guide Michelin*), d'une pratique déjà largement répandue dans les faits.

*Maîtrise du prix de solde* : une lecture stricte de la loi du 10 août impliquerait que l'éditeur reste maître du prix, même en cas de solde. Cette mesure serait néanmoins illogique puisqu'on retirerait au grossiste, qui connaît le marché du solde, le droit de fixer un prix conseillé, au profit de l'éditeur qui, n'ayant qu'un rapport lointain avec ce marché, sera sans doute embarrassé pour fixer un prix convenable. Les professionnels concernés ont donc demandé le maintien de la liberté des prix pour le détaillant, afin de pouvoir procéder aux réajustements parfois nécessaires pour assurer la vente des ouvrages soldés. Cette proposition a rencontré un écho favorable auprès des pouvoirs publics.

### De la valeur d'usage à la valeur zéro

La double polarité — culturelle et marchande — du livre et différentes évolutions possibles dans la sphère commerciale (alors que son contenu culturel reste inchangé) conduisent à s'interroger sur la question de sa valeur<sup>21</sup>. Si, pour un livre, la publication semble marquer le moment où sa valeur d'usage « culturelle » (qui a motivé la décision de l'éditeur) se transforme en valeur d'échange, il convient de remarquer que cette valorisation reste difficile à appréhender. En effet, sur le plan théorique, le prix d'un produit est « approximé » par sa valeur d'échange, après que les coûts de production aient été pris en compte. Or nous avons vu que la fixation du prix par l'éditeur prenait d'autres facteurs en compte (mécanisme de

péréquation), et la fourchette des prix est certainement plus resserrée que celle de leurs valeurs d'échange réelles.

La dissociation entre prix et valeur est en outre rendue permanente par le système de prix unique. En effet, alors que le prix reste le même, la valeur d'échange réelle d'un livre peut varier considérablement : à la hausse (par exemple, épuisement d'un titre dont on a tiré un film à succès), mais plus fréquemment à la baisse (quand le livre ne se vend pas). Lorsqu'il rachète un lot à un éditeur, le grossiste utilise son flair commercial, sa connaissance du marché pour procéder à une évaluation de la valeur d'échange effective du titre, à partir de laquelle il fixera le prix de base sur lequel il revendra le livre à ses clients. En effet, l'une des conditions nécessaires de fonctionnement du solde au niveau du détail est le décalage entre prix réel effectif et valeur supposée qui provoquera l'impulsion d'achat chez le client final. La fixation du prix est cependant rendue plus difficile par la différence de capacité d'appréciation de la valeur entre le grossiste ou le détaillant et le client, qui a souvent besoin de se référer au prix comme approximation de la valeur.

21. Voir à ce propos des questions de valeur : « Capitalisme et industries culturelles » par A. Huet, J. Ion, A. Lefebvre, B. Miège, Puc, 1977.

*Rogner les invendus  
pour sauver les marges*

L'existence d'invendus dans l'édition naît, comme dans les autres secteurs, d'une inadéquation de l'offre et de la demande, qui découle du caractère difficilement identifiable — et aussi de l'indétermination — de la demande. L'utilisation des méthodes modernes de gestion semble inégalement répandue dans l'édition : les études de marché sont fréquemment utilisées par les entreprises de vente par correspondance VPC Time-Life, Sélection..., qui constituent toutefois un cas un peu à part dans la mesure où celles-ci s'adaptent presque, par vocation, à la demande des clients. Quant aux autres éditeurs... il est probable que les gros éditeurs ont un service d'études ou font de temps à autre appel à des consultants pour des questions spécifiques. Mais tout ceci reste étrangement secret. Comme s'ils se refusaient à admettre qu'ils vendent des produits — culturels, certes, mais néanmoins *produits*. Cette attitude est d'autant plus étonnante que la distribution est devenue depuis quelques années, le souci numéro 1 pour beaucoup d'entre eux. A cela s'ajoutent des habitudes de discrétion voire de secret et de rétention de l'information qu'on a parfois du mal à comprendre.

Il est cependant clair que le rôle de l'éditeur ne se borne pas à produire à la demande : il a également un rôle culturel, qui peut être d'avant-garde, ou subversif. Mais en quoi une plus grande maîtrise de sa production serait-elle un obstacle à cette fonction ?

Cette maîtrise, qui viendra peut-être des progrès techniques (possibilité d'effectuer de petits tirages), en limitant le nombre d'invendus, mettrait un frein au gaspillage culturel et économique symbolisé par le pilon. En attendant, on peut souhaiter une utilisation plus fréquente du solde comme mécanisme de régulation, qui concerne actuellement moins de 5 % des titres, et qui apparaît nettement préférable à la lacération industrielle.

La valeur d'échange d'un livre peut tendre vers zéro, voire même devenir négative : c'est le cas des livres à pilonner. Au mieux, ils sont évalués au prix du papier, au pire, l'éditeur ou le grossiste doit payer pour que le récupérateur l'en débarrasse. L'annulation de la valeur d'échange d'un livre marque sa mort commerciale. Mais la valeur d'usage culturelle du livre ne suit pas forcément la même évolution.