

DEA Analyse et politiques économiques

---

**Essai de mesure de l'élasticité-prix  
de la demande de livres et de  
disques en France, 1960–2003**

---

MATHIEU PERONA

Mémoire de DEA  
sous la direction de M. Thomas Piketty

2003–2004

## Remerciements

Je tiens à remercier Monsieur Thomas Piketty pour ses conseils et sa patience tout au cours de ce travail qui a été lent à mûrir. Ma gratitude va également à M. Gérard Forgeot pour ses conseils et compléments sur les enquêtes Budget des familles, et à M. Régis Arthaud, pour m'avoir très gentiment communiqué les séries de Comptabilité nationale. Enfin, je remercie les tuteurs informatiques de l'École normale supérieure pour les conseils concernant  $\text{\LaTeX} 2_{\epsilon}$ .

## Résumé

Si on compare 2002 à 1960, les dépenses des ménages en livres ont quasiment stagné aux alentours de 0,35% de leur consommation totale, alors que cette part avait atteint 0,50% dès 1967, et restait supérieure à 0,45% jusqu'au début des années 1990. Par contraste, la part des dépenses en musique enregistrée a plus que doublée, passant de 0,10% à 0,25%. Dans un contexte d'inquiétude croissante face à la baisse de la lecture et de forte intervention publique pour soutenir la production de livres, taux de TVA réduit et prix unique du livre, les analyses du secteur ont privilégié l'offre ou la décision de consommer ou non plutôt que les mécanismes quantitatifs.

En utilisant les séries de dépense des ménages en édition, en musique enregistrée et en consommation totale de la Comptabilité nationale, ainsi que les enquêtes Budget des familles 1979, 1984, 1989, 1994 et 2000, nous montrons que le renchérissement des livres par rapport aux autres biens de consommation des ménages, et plus encore par rapport à la musique enregistrée explique convenablement l'évolution de la consommation de ces biens, en particulier la stagnation de la consommation de livres entre 1980 et 2000. Cette évaluation repose sur une mesure de l'élasticité à la consommation totale des ménages de la consommation de livres et de disques, de l'élasticité-prix de ces deux biens ainsi que de leur élasticité de substitution. Nous calculons ces élasticité à la fois à l'échelle macro-économique, en variations annuelles et sur le long terme, et à l'échelle micro-économique.

Nos résultats suggèrent que la forte augmentation du prix relatif des livres au cours des années 1980 et 1990, semble avoir contribué à la stagnation des ventes de livres aux ménages. Il apparaît donc que l'objectif final de promotion de la lecture pourrait se faire par des politiques de subvention des achats et de réduction du prix. Au vu de la faible stratification des dépenses en livres, qui représentent la même part du revenu pour tous les quartiles, une politique de ce type serait probablement exempte de l'accusation de régressivité qui pèse sur les subventions aux grandes institutions culturelles et aux spectacles vivants, principaux axes des politiques culturelles publiques.

## 1 Introduction

En dépit de leur omniprésence et leur rôle essentiel dans la formation du capital humain, les livres n'ont guère attiré l'attention des économistes. La place paradigmatique de la « maladie de Baumol »<sup>1</sup>, qui prédit une croissance exponentielle du coût du spectacle vivant, met en marge les produits industriels qui bénéficient des gains de productivité du reste de l'économie. Les produits de l'industrie de la culture, livres, enregistrements sonores et cinéma, constituent donc un domaine marginal pour les spécialistes de l'économie de la culture<sup>2</sup>. Cette désaffection est d'autant plus étonnante que le secteur a été le lieu de concentrations majeures, et que les marchés du livre et du disque sont le lieu d'interventions publiques très importantes ou de dynamiques industrielles majeures.

Ces interventions ont, dans le cas du livre, donné lieu à une littérature descriptive assez vaste, comme [Rouet, 1998], qui rend compte des caractéristiques du marché de l'édition et souligne sa spécificité, mais sans pouvoir vraiment traduire celle-ci en termes théoriques ou quantitatifs clairs. En revanche, peu d'études quantitatives ont été consacrées à la demande, celle-ci restant une « boîte noire » même pour les agents du secteur. Les interrogations sur la demande portent surtout sur la réception des œuvres et la traduction économique des dynamiques mises en évidence par Pierre Bourdieu<sup>3</sup>. Pourtant, face aux interrogations sur la faiblesse de la lecture dans un contexte de vaste production éditoriale, il nous semble qu'un examen en termes de logique économique simple peut éclairer sur les tendances lourdes qui désavantagent le livre par rapport à ses concurrents les plus directs, au premier rang desquels les disques. Nous proposons donc une analyse de l'évolution de la consommation de livres et de disques depuis les années 1960 en termes d'élasticité-prix et d'élasticité-revenu. Il nous semble en effet nécessaire de savoir dans quelle mesure les biens culturels produits industriellement que sont les livres et les disques méritent le statut de biens de luxe qui leur est couramment associé, et si la baisse de la consommation de livres ne repose pas simplement sur un renchérissement progressif des livres par rapport aux autres biens.

Dans l'optique d'un encouragement public de la lecture, une telle analyse tendrait à mettre en relief l'écart existant entre les vastes politiques de soutien de l'offre, prix unique du livre et subventions à la création, et les mesures d'encouragement de la demande, qui se résument en fait à un taux de TVA réduit. Certes, il semble acquis que le prix unique du livre, qui a l'immense avantage d'être sans coût financier pour l'État, joue un rôle fondamental dans la régulation de l'édition et la préservation de la diversité des titres publiés. Mais, *in fine*, la justification de telles politiques est de préserver la diversité des idées et des expressions, ce qui implique que ces livres soient lus. Il y a donc bien lieu de se demander si les politiques de l'offre ne devraient pas avoir pour corrolaire des politiques d'aide à la demande fondées sur des réductions de prix générales ou ciblées.

Pour ce faire, il nous a semblé utile de d'abord revenir brièvement sur la littérature descriptive afin de faire le point sur les modes d'intervention et les spécificités couramment supposées à la demande de ces produits culturels. Nous nous attacherons ensuite à montrer l'existence d'outils théoriques permettant de modéliser ces caractéristiques essentielles, outils qui soulignent l'importance d'une bonne évaluation de la sensibilité de la demande aux prix, que nous tenterons ensuite d'évaluer empiriquement. Cette évaluation reposera sur l'exploitation

---

<sup>1</sup>Ainsi nommé en référence à [Baumol, 1966], ouvrage fondateur pour l'économie de la culture.

<sup>2</sup>On peut à cet égard souligner la faible place accordée à ces domaines dans les revues de littérature comme [Blaug, 2001] ou le manuel de référence [Towse, 1997].

<sup>3</sup>[Bourdieu, 1979]

de deux sources principales, les séries de dépenses des ménages de la Comptabilité nationale d'une part, les enquêtes Budget des ménages d'autre part. Ces deux séries nous permettent de considérer à la fois les aspects macro- et micro-économiques de la question.

Ainsi, nous trouvons une élasticité-prix de court terme de l'ordre de  $-1,7$  pour les livres, négligeable pour les disques. Sur le long terme, cette élasticité est proche de  $-2$  pour les livres, tandis que les élasticités-revenu des deux biens sont peu différentes de  $1,5$ . Nous trouvons en outre une élasticité de substitution élevée entre ces deux biens. Compte tenu de la faible startification des dépenses en livres (qui représentent la même part du revenu pour tous les quartiles), cela implique que les subventions à l'achat et les réductions de prix pourraient constituer de bons instruments pour une politique d'encouragement de la lecture.

Notre exposé s'organise comme suit : dans la section 2, nous décrivons l'organisation des marchés des livres et disques, et faisons le point sur le débat portant sur le prix unique du livre. La section 3 présente ensuite trois modèles théoriques portant sur le processus de choix des livres par le consommateur, sur le problème de l'addictivité apparente de la consommation de biens culturels et enfin sur les effets du prix unique du livre. La section 4 décrit les données employées dans cette étude, dont les principales tendances empiriques sont exposées en section 5. Nos résultats sont présentés en section 6.

## 2 Structure des marchés des livres et des disques

Cette section fait le point sur les analyses qualitatives portant sur les marchés du livre et de la musique enregistrée. Les analyses théoriques seront présentées en section 3 et les éléments quantitatifs en section 5. Précisons ici un point de terminologie : nous parlerons abusivement de disques pour désigner l'ensemble des supports physiques de musique enregistrée spécifiquement dédiés. La période que nous considérons (de 1959 à 2003) voit en effet la cassette à bande magnétique supplanter les disques vinyle, puis le disque compact remplacer la cassette comme support principal, avec d'autres support connaissant plus ou moins de succès, comme le MiniDisc de Sony. Ne sont pas inclus dans nos données les supports universels de données pouvant être utilisés pour la musique, comme les disques durs ou autres baladeurs MP3.

### 2.1 Structure de l'offre

Les marchés du livre et de la musique enregistrée présentent un contraste qui rend intéressante la comparaison. Tous deux ont une organisation de la production similaire. La majorité des éditions, des ventes et de la détention des fonds de contenu sont détenus par un oligopole formé de groupes dont l'édition n'est qu'une des activités. Ces groupes ont une stratégie de diversification du risque et d'investissement dans les valeurs sûres du *Star System*<sup>4</sup>. Autour de cet oligopole gravite un nombre considérable de petites et moyennes maisons d'édition, proposant des contenus de niche ou plus risqués, avec des volumes parfois très faibles.

### 2.2 Distribution

#### 2.2.1 Concentration de la distribution de disques

Si l'offre est très similaire, l'organisation de la distribution sur les deux marchés est radicalement différente. Au regard de la réglementation, le disque est un produit comme les autres,

---

<sup>4</sup>[Benhamou, 2003] analyse en détail la dynamique économique du vedettariat.

soumis au taux de TVA générique de 18,6% depuis le 1<sup>er</sup> décembre 1987. Il était auparavant de 33,3%, taux des produits de luxe. La distribution des disques est aujourd'hui très concentrée au profit des grandes surfaces spécialisées et de la grande distribution. La concentration de la distribution a été beaucoup plus poussée que parmi les libraires. En effet, les petits disquaires ne représentent plus qu'une part négligeable des ventes, ce qui n'est pas le cas des libraires.

### 2.2.2 Le livre : un marché très réglementé

**Bref historique de la réglementation** Par opposition, l'idée que le livre n'est pas un produit comme les autres est concrétisée dans l'importante réglementation qui régit le marché des livres.

D'une part, le livre est soumis à un taux de TVA réduit, 7% avant le 1<sup>er</sup> janvier 1989, 5,5% après<sup>5</sup>. Contrairement à la réduction de la TVA sur les disques, cette baisse, certes de moindre ampleur, est peu visible dans nos données. Il semble donc qu'elle ait été absorbée par une hausse des marges des éditeurs ou des distributeurs.

D'autre part, le mode de fixation du prix au détail est soumis à un régime spécifique, dont il n'est pas inutile de faire un bref historique :

- Avant 1979, le régime était celui d'un « prix conseillé », imprimé par l'éditeur sur la couverture du livre. Ce régime est un classique contrôle par l'amont. Les rabais étaient possibles, et la FNAC mena l'offensive en faisant une réduction systématique de 20%. Ces rabais affolent les libraires qui n'ont pas les marges suffisantes pour consentir de telles réductions.
- Le 23 février 1979, l'arrêté Maunory impose des « prix nets », fixés par les détaillants. Malgré les rabais supplémentaires (jusqu'à 40%) consentis par les FNAC et les grandes surfaces, les prix des livres progressent plus vite que l'inflation, les détaillants tirant parti de l'asymétrie d'information pour se faire concurrence en prix relatifs plutôt qu'en prix absolus. On peut noter que le même phénomène s'est produit quand la Grande-Bretagne a abandonné son système de prix unique en 1995, et de même en Belgique. Les libraires souffrent de cette augmentation, les acheteurs différant leurs achats dans l'espoir de trouver moins cher ailleurs.
- la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre<sup>6</sup>, dite « Loi Lang », impose un régime de « prix unique du livre ». Cette loi revient à la fixation du prix par l'éditeur, et plafonne le rabais possible à 5% pour tous les livres de moins de 2 ans et tous les livres stockés depuis moins de 6 mois. La loi stipule en outre l'obligation de servir les commandes à l'unité.

## 2.3 Demande

[Rouet, 2000] souligne les propriétés qui fondent la spécificité de la demande de livres.

L'achat de livres est considéré par les distributeurs comme obéissant à deux logiques diamétralement opposées. Une part mineure des achats est liée à une obligation de lecture (professionnelle, cadeau explicitement spécifié, etc.). Elle est alors très peu élastique au prix. La part majeure, en revanche, correspond à un achat d'impulsion. Ce type d'achat est supposé

<sup>5</sup>L'application d'un taux de TVA réduit sur tout ou partie des livres est une mesure quasi-universelle en Europe. On peut consulter [Rouet, 1998], *op. cit.*, tableau 1.

<sup>6</sup>texte complet en annexe.

très sensible à l'incertitude quant aux prix et au prix lui-même. Ce mécanisme est modélisé dans [Benhamou, 1985], sur lequel nous reviendrons dans la section 3.1.

Ensuite, la lecture ne peut que difficilement être considérée comme une pure activité de consommation. Elle induit presque automatiquement la production de capital humain, dans la mesure où la culture générale est valorisée dans de nombreux domaines, et que la lecture est le mode principal de constitution de cette culture. Nous ne développerons cependant pas cet aspect de la question dans le présent mémoire.

Enfin, la lecture est une consommation d'expérience. D'une part, il est très difficile de prévoir à l'avance l'utilité qu'on va retirer de la lecture d'un livre donné<sup>7</sup>. De ce fait, on ne peut supposer, comme le fait la théorie standard, que le consommateur connaît parfaitement son goût pour la lecture. Au contraire, ce goût est découvert, ou formé, au fil des lectures. [Lévy-Garboua, 1996] donne une formalisation intéressante de cette incertitude, sur laquelle nous reviendrons dans la section 3.1.

Pour mémoire, nous mentionnons ici l'argument, souvent avancé, que la lecture, et plus généralement la consommation des biens culturels, est une consommation addictive, en référence à [Stigler, 1977]. Cet argument se fonde sur l'observation, juste, que l'utilité retirée de la lecture (approximée par la propension à acheter des livres, s'inscrire dans une bibliothèque...) semble croissante du nombre de livres lus. La formulation de [Lévy-Garboua, 1996] rend compte de ce phénomène dans un cadre plus général.

## 2.4 Le débat sur le prix unique du livre

Si elle fait actuellement l'unanimité (même la FNAC a choisi de militer pour une réduction du taux de TVA sur les disques plutôt que pour l'abolition du prix unique), la loi du 10 août 1981<sup>8</sup> a été très controversée à ses débuts. Son objectif avoué était de permettre la survie des petits libraires en restaurant leur marges et leurs ventes. La loi supprimait en effet l'incertitude quant aux prix, et introduisait la notion de « remises qualitatives » consenties par les éditeurs sur les prix de gros afin de tenir compte du service d'information fournit par les libraires aux lecteurs.

### 2.4.1 Fondement

**Contexte** Pour comprendre les objectifs de cette loi, il n'est pas inutile de consulter les documents ayant, à l'époque, alimenté sa rédaction. Nous nous appuyons essentiellement sur la synthèse de F. Rouet ([Rouet, 1981]). Celui-ci constate le retard en matière de concentration et de rationalisation pris par les secteurs de l'édition et de la distribution de livres par rapport au reste de l'économie. La concentration de l'édition se fait donc à marche forcée à partir du milieu des années 1970, entraînant des investissements importants dont le coût est entièrement répercuté sur l'aval de la chaîne. La vente au détail de livres reste pour sa part très dispersée alors qu'arrivent sur le marché deux types d'acteurs nouveaux, les grandes surfaces (rayons livres des super- et hypermarchés) et les FNAC. Les petits libraires font donc face à la fois à une conjoncture économique morose, à la hausse de leurs coûts d'exploitation (à commencer par le prix auquel ils achètent les livres aux éditeurs) et à la concurrence de magasins offrant des rabais importants.

---

<sup>7</sup>Pour prendre un exemple extrême : la qualité d'un roman policier peut ne se révéler que dans les dernières pages

<sup>8</sup>Nous en donnons le texte en Annexe (section 8).

Vers la fin des années 1970, cette situation devient intenable pour les acteurs anciens. D'une part, les libraires ferment, mais, comme le remarque F. Rouet, ils ne sont pas plus touchés que les autres petits détaillants. D'autre part, les hypermarchés acquièrent un pouvoir de marché très important, malgré des parts de marché faibles. En effet, leurs ventes portent exclusivement sur les succès de librairie, sur lesquels les éditeurs font l'essentiel de leur marge. En raison de la concentration de leurs achats, les hypermarchés sont à même de demander aux éditeurs des remises qui obligent les éditeurs à réduire leurs marges sur les livres à succès. De ce fait, les éditeurs ne peuvent plus compenser les pertes dues aux mauvaises ventes ou aux ventes lentes par les succès : l'équilibre qui assurait la pérennité de la prise de risque éditoriale est rompu.

La loi du 10 Août 1981 procède donc de la volonté de garantir cette prise de risque, essentielle pour le maintien de la création, tout en évitant les problèmes de passager clandestin que comporterait une subvention aux éditeurs. Le prix unique permet en effet de limiter l'avantage des grandes surfaces, qui ne peuvent plus vendre les succès à prix cassés, et met en avant l'importance de remises de la part des éditeurs proportionnelles au service d'information rendu par le libraire, service bénéficiant à l'éditeur car il réduit le risque pris par ce dernier. On peut noter que l'effet sur les grandes surfaces a été celui attendu : elles ont considérablement augmenté la taille et la variété de l'assortiment de leurs rayons livres.

**Le rôle des libraires** Les libraires offrent un service spécifique de choix et d'information des consommateurs. Or, on constate empiriquement une disposition très faible à payer pour ce service. L'argument est que les consommateurs, ignorant l'ampleur de l'offre éditoriale, ne disposent pas de l'information nécessaire pour évaluer ce service, et donc le sous-évaluent. Il y a donc une première externalité liée à l'imperfection de l'information du consommateur.

Une seconde externalité repose sur l'achat en librairie. Dans la mesure où le conseil d'amis est un facteur important de choix et d'achat, le client du libraire diffuse l'expertise du libraire, ce qui explique sans doute la faible propension à payer pour un service qu'il effectue lui-même pour ses amis. Il y a donc une double externalité positive à la vente de livres par des libraires de qualité, la première liée à une information imparfaite, la seconde à l'aversion pour le risque des lecteurs potentiels.

La combinaison de ces deux externalités a pour conséquence essentielle de permettre, dans les termes du secteur, à chaque livre de trouver son public.

**Distorsion** Quelle que soit l'ampleur des externalités sus-citées, le prix unique du livre apparaît en termes économiques comme une mesure particulièrement distorsive. Elle répond pourtant à des considérations de moindre distorsion du circuit de la création. Dans le milieu de l'écriture et de l'édition, l'intervention publique directe est vue avec beaucoup de suspicion, avec la crainte du retour d'un « art officiel » ou d'un guidage de la création. Dans ce cadre, le prix unique du livre laisse le grand public être l'arbitre des succès et des échecs sans que la puissance publique ait à faire de jugements de valeur, toujours soupçonnés d'arbitraire. Néanmoins, il s'agit de régler à l'aide d'un seul instrument trois problèmes : limiter l'incertitude liée au travail éditorial, réguler les relations entre éditeurs et détaillants en limitant le pouvoir de monopsonne de certains de ce dernier, et enfin garantir un certain équilibre entre détaillants.

### 2.4.2 Opposition

L'idée que la diversité de la production est bonne en soi, implicite dans les analyses ci-dessus, était partagée par les opposants au prix unique. Leur argumentation était donc fondée sur un renchérissement des livres du fait de la loi, renchérissement préjudiciable à la consommation de livres. D'après [Rouet, 2000]<sup>9</sup>, la disparition du discount contribue à hauteur de trois points à la hausse de l'indice du prix des livres en 1982. Il faut en outre remarquer avec [Ecalte, 1988] que les prix furent bloqués en 1982 afin de contenir l'inflation, reportant les hausses sur les années suivantes.

Ce renchérissement des livres ne fut guère contesté par les tenants de la loi. Le débat porta donc sur les réactions des lecteurs sur lesquelles on ne savait que peu de choses : seule l'enquête Pratiques culturelles de 1979 était alors disponible, et elle lie l'achat de livres plus au niveau de diplôme qu'au revenu.

### 2.4.3 Après la bataille

Le consensus autour de la loi, qui permettait des marges confortables aux grands distributeurs tout en assurant la survie des libraires et le contrôle des éditeurs sur la filière, se fit avant que le recul nécessaire à une évaluation économique ne soit atteint.

[Ecalte, 1988] est la seule évaluation économétrique que nous ayons pu trouver, et elle ne teste pas *per se* le choc de 1981, faute de données suffisantes. Son principal résultat est ainsi une évaluation de l'élasticité-prix et de l'élasticité-revenu des dépenses en édition des ménages. Pour ce faire, il considère la variation d'une année sur l'autre des dépenses des ménages en édition et de la consommation totale des ménages, la dépense de l'année courante étant exprimée aux prix de l'année précédente<sup>10</sup>. Il construit ensuite un indice de prix relatif du livre comme le rapport entre l'indice du prix des livres et l'indice des prix à la consommation. Il trouve ainsi une élasticité-prix proche de  $-0,8$  et une élasticité-revenu de l'ordre de  $0,6$  sur la période allant de 1971 à 1984. Ses coefficients sont tous deux significatifs au seuil de 10%.

Faute de données et d'une modélisation utilisable d'un secteur en profonde mutation, l'analyse économétrique et formelle en est restée là. Cette lacune est d'ailleurs générale dans le domaine de l'économie de la culture : [Blaug, 2001] souligne que les études portant sur la demande de biens culturels sont très rares, et portent quasi-exclusivement sur la demande de spectacles vivants, à l'image de [Lévy-Garboua, 1996].

### 2.4.4 Conclusion : « une loi tellement fragile »

L'expression est de Serge Eyrolles, fondateur de la librairie éponyme. Elle résume assez bien l'état du débat quant au prix unique. La hausse du prix des livres, constatée par les études empiriques, semble être passée assez inaperçue du consommateur dans le cadre de la forte inflation des années 1980. De leur côté, ni les éditeurs, qui contrôlent la filière et peuvent ainsi mieux contrôler leur prise de risque, ni les distributeurs, qui bénéficient de marges confortables, n'ont un intérêt clair à la remettre en cause, d'autant plus que toute proposition d'amendement pourrait, d'après S. Eyrolles, entraîner l'effondrement du consensus.

On peut enfin noter que le débat sur la protection des petites librairies a rebondi en 2002 avec la multiplication des crédits alloués par les régions afin de permettre la gratuité

<sup>9</sup>Tableau 7 P. 116, note 1

<sup>10</sup>Nous détaillons la méthodologie à la section 6.1, où nous reprenons ce calcul sur nos propres données.

des manuels scolaires. Les modalités diffèrent entre les régions, mais il s'agit le plus souvent d'un fond compensant la différence entre l'achat de livres (neufs et d'occasion) au début de l'année et le montant de leur revente en fin d'année, sur une base forfaitaire. La somme nette versée aux familles est donc très faible au regard du chiffre d'affaires de la filière, même en se limitant aux seuls livres scolaires, ce en raison du volume du marché de l'occasion, qui n'apparaît pas directement dans nos données. Sur les enquêtes Budget des familles, les livres scolaires représentent de 5% à 10% des dépenses en livres, sans échelonnement des années ou des quartiles. En revanche, la mise en place de ces fonds a, dans certaines régions (PACA par exemple) favorisé la mise en place de centrales d'achat par les établissements, gestionnaires des fonds, qui inquiètent beaucoup les librairies scolaires.

Dans le même ordre d'idées, notre étude ne prend pas en compte l'effet des bibliothèques, qui se sont récemment trouvées au centre d'un débat quant à la gratuité du prêt. D'une part, il est difficile d'évaluer le nombre d'ouvrages qui auraient été achetés en l'absence d'une bibliothèque. D'autre part, on peut remarquer que les politiques d'achat des bibliothèques peuvent fournir aux éditeurs un précieux service de référencement grâce à la mise en évidence des nouveautés. Il convient donc de ne pas surestimer l'impact des bibliothèques sur les ventes, bien que les 170,2 millions de prêts d'imprimés des bibliothèques municipales et universitaires soient d'un ordre de grandeur comparable aux 374 millions d'exemplaires vendus en France<sup>11</sup>.

### 3 Modèles théoriques

Nous avons structuré cette partie en trois temps. D'abord, nous présentons deux modèles de la demande elle-même. Ensuite, nous présentons et discutons la modélisation d'ensemble de [van der Ploeg, 2004], la seule à traiter de l'ensemble du secteur.

#### 3.1 Modèles de demande

##### 3.1.1 Le modèle de recherche de F. Benhamou

La plupart des modèles théorique et d'étude empirique de la demande procèdent de l'approche de la consommation hédonique initiée par [Lancaster, 1966], dont les possibilités empiriques sont soulignées dans [Rosen, 1974]. Dans cette approche, les biens ne sont pas directement des objets d'utilité, mais porteurs de caractéristiques qui entrent dans la production d'utilité, soulignant le caractère fondamentalement multidimensionnel de tout choix de consommation.

Le modèle développé dans la thèse de F. Benhamou<sup>12</sup> souligne l'imperfection d'information du consommateur sur les différentes caractéristiques. L'acheteur potentiel doit donc arbitrer entre les coûts de recherche de l'information sur les caractéristiques des livres (y compris un coût d'opportunité) et le coût (en termes d'utilité) d'un mauvais choix.

Formellement, à une date  $t$ , le consommateur évalue donc un livre  $i$  à la valeur :

$$Z_{i,t} = \mathbb{E}Z_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

<sup>11</sup>Chiffres 2002 par la Direction du livre et de la lecture et le Syndicat national de l'édition, repris par le Ministère de la Culture, <http://www.culture.gouv.fr/culture/guides/d11/fiche10chiffres2002-2003.html>.

<sup>12</sup>[Benhamou, 1985]

Comme il a une idée  $Z_{m,t}$  de l'utilité que lui apporterait un choix optimal, il a une utilité :

$$U_t = \mathbb{E}Z_{m,t} - K_{m,t} \quad (2)$$

où  $K_{m,t}$  représente la perte d'opportunité résultant d'une décision non optimale. Cette perte dépend du coût de l'erreur en termes d'utilité  $\lambda$  et de la probabilité subjective conditionnelle d'avoir fait le bon choix en  $t$ ,  $\text{Conf}(t)$ , d'où :

$$K_{m,t} = \lambda_t(1 - \text{Conf}(t)) \quad (3)$$

Le programme du consommateur se résume donc à la minimisation d'une fonction de perte :

$$L_t = K_{m,t} + C(t) \quad (4)$$

où  $C(t)$  est le coût de la recherche. Comme le modèle suppose un nombre d'étapes fini, la recherche peut ne pas aboutir, et donc l'agent n'achète pas de livre.

Implicitement, on suppose que la capacité à traiter efficacement l'information est croissante du capital humain. Les personnes ayant plus de capital humain auront donc une confiance dans leurs choix plus élevée. Cependant, le coût de la recherche est corréllé au capital humain, et donc les personnes ayant plus de capital humain auront un coût d'opportunité plus élevé, et aussi peut-être une évaluation du coût de l'erreur plus importante. Il ne fournit pas en lui-même de prédiction sur les dépendances aux prix.

La prédiction intéressante de ce modèle est cependant que des prix libres, en brouillant l'information sur les prix, doit augmenter les coûts de recherche d'information et diminuer la confiance, conduisant à une diminution de la consommation. Ce résultat est cependant difficilement testable, l'expérience des « prix nets » étant assez courte.

En revanche, ce modèle est ambigu quant aux effets de la diversité des titres disponibles. Une grande diversité renchérit en effet le coût de la recherche, car on a plus de produits à examiner, mais augmente aussi l'utilité attendue, puis qu'on a plus de chances de tomber sur le livre idéal, et, en augmentant le substituts proches du livre idéal, limite la perte en cas de mauvais choix.

### 3.1.2 Modèle de satisfaction aléatoire

Le modèle que nous présentons maintenant est développé dans [Lévy-Garboua, 1996] afin de rendre compte à la fois de l'addiction rationnelle aux produits culturels constatée dès [Stigler, 1977] et, inversement, des comportements observés de cessation de la consommation suite à de mauvaises expériences. Le modèle repose sur l'incertitude dans laquelle est l'agent vis-à-vis de l'utilité qu'il va retirer de la consommation d'un bien culturel donné. Le consommateur révisé ainsi à chaque consommation l'anticipation de la satisfaction qu'il va retirer de la prochaine consommation.

Les auteurs distinguent  $r$  « biens de goût », consommés en quantités  $n$  et dotés d'une qualité anticipée  $s$  :

$$u = u(s_1 n_1, \dots, s_r n_r) \quad (5)$$

Par définition, on a :

$$s_{i,\tau}^{t-1} = \mathbb{E}_{t-1} s_{i,\tau} \quad (6)$$

et donc

$$s_{i,t} = s_{i,t}^{t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

où  $\varepsilon$  est d'espérance nulle. Les anticipations sont ensuite révisées en prenant en compte un taux d'oubli  $\delta_t \geq 0$  et la vraisemblance assignée à la précédente expérience  $m_i$  :

$$s_{i,t+1}^t = (1 - \delta_i) \left[ (1 - m_i) s_{i,t}^{t-1} + m_i s_{i,t} \right] = (1 - \delta_i) \left[ s_{i,t}^{t-1} + m_i \varepsilon_{i,t} \right] \quad (8)$$

Par récurrence, on voit que l'expérience est modélisée comme une accumulation de surprises. Bonnes, elles donnent l'impression d'une utilité marginale croissante du bien, et mauvaises, elles peuvent conduire à une consommation nulle :

$$s_{i,t}^{t-1} = m_i (1 - \delta_i) \sum_{h=1}^{+\infty} (1 - \delta_i)^{h-1} \varepsilon_{i,t-h} \quad (9)$$

Il est clair que  $\varepsilon$  est probablement autorégressif et hétéroscédastique.

Les auteurs proposent ensuite d'écrire la demande du bien  $i$  à utilité marginale de la richesse constante :

$$s_{i,t}^{t-1} n_{i,t} = F_i \left( \frac{\lambda \Pi_t}{s_{i,t}^{t-1}} \right) \quad \text{si} \quad n_{i,t} > 0 \quad (10)$$

où  $\lambda$  est l'utilité marginale de la richesse anticipée. On peut alors en déduire :

$$\frac{\partial n}{\partial s} = -\frac{n}{s} (1 + e) \quad (11)$$

avec  $e$  l'élasticité-prix de la demande du bien considéré. L'équation 11 prédit que la quantité de bien demandée n'augmente avec l'appréciation subjective du bien (le comportement vu comme de l'addiction rationnelle) que si  $e < -1$  (le bien est un bien de luxe).

### 3.2 Économie du prix unique

Dans son récent article, [van der Ploeg, 2004] propose un modèle simple d'analyse des effets du prix unique.

**Demande** Le prix d'un livre, fait remarquer l'auteur, n'est qu'une partie du coût de sa consommation, qui doit inclure le temps de le trouver et surtout le temps de le lire. Ce coût d'opportunité est logiquement croissant du revenu de l'agent. Celui-ci doit donc présenter une élasticité-prix apparente d'autant plus faible que son revenu est élevé (et donc que le prix est faible au regard du coût d'opportunité dans la structure de coût du livre acheté).

Formellement, van der Ploeg propose une courbe de demande inverse monotone décroissante fondée sur un arbitrage entre achat du livre (au coût réel, y compris coût d'opportunité) et autres consommations.

**Offre** L'offre est simplifiée avec un seul acteur. La référence est la situation concurrentielle, où chaque titre est vendu à son coût marginal sur le marché qui lui est propre. Cet effet est supposé être dû à la concurrence entre les libraires, qui neutralise leurs profits et ceux des éditeurs sur le marché intermédiaire non modélisé. Sous le régime du prix unique, la collusion entre libraires et éditeurs revient à un monopole sur le marché de chaque titre, et l'auteur suppose une faible substituabilité entre les titres.

**Équilibre** Comme les gros lecteurs ont des revenus élevés, l'élasticité-prix sur chaque marché est faible. De ce fait, les éditeurs peuvent extraire de chaque marché des rentes importantes. Ils ont donc intérêt à limiter l'offre sur chaque marché en publiant le plus grand nombre de titres possibles et en limitant les tirages. Dès lors, il est aisé de montrer que la situation de concurrence est préférable pour les consommateurs qui, sous le régime de prix unique, se voient proposer une offre pléthorique de livres à des prix élevés.

**Discussion** Le modèle ci-dessus repose crucialement sur des hypothèses qui nous semblent fragiles.

- Les coûts marginaux sont croissants. Or, la littérature descriptive souligne que les coûts marginaux sont négligeables au regard des coûts fixes dans la publication d'un nouveau titre. En effet, les ventes de chaque titre ont tendance à suivre des lois à valeurs extrêmes. Un livre qui se vend mal est donc retourné à l'éditeur, qui l'envoie au pilon. Il supporte donc un coût fixe initial (édition de l'ensemble des exemplaires) considérable au regard du coût d'une réimpression (moins risquée, puisqu'elle signifie qu'il existe une forte demande pour le risque). Or, si le coût marginal n'est pas croissant, la perte de bien-être due au pouvoir de monopole est considérablement réduite.
- L'autre partie du pouvoir de monopole repose sur la faible substituabilité des titres entre eux. Si cette idée est vraie sur un certain nombre de segments du marché (entre manuels de physique et d'économie, par exemple), elle n'est pas vraie en général si, comme l'affirment les professionnels du secteur, l'achat est essentiellement un achat d'impulsion.
- Le modèle n'intègre pas de préférence des agents pour la diversité, argument central dans les débats sur le prix unique. Cette hypothèse serait admissible si la situation de concurrence produisait une assez grande diversité de titres. Dans cette situation, le nombre de titres publiés est égal au nombre de titres rentables individuellement. Or, empiriquement, l'immense majorité (de l'ordre de 80%) des titres sont légèrement déficitaires, pertes équilibrées par les succès imprévisibles de quelques ouvrages. La situation de concurrence ne permettrait qu'à ces quelques derniers d'être publiés, ce qui poserait un problème certain de manque de diversité.

Nous retenons finalement de ce modèle l'hypothèse que le coût d'opportunité représente une part importante du coût d'un livre. Si tel est bien le cas, l'élasticité-prix des ménages plus riches ou plus diplômés devrait être nettement moins importante que celle des ménages dont le coût d'opportunité du temps est plus faible.

## 4 Données utilisées dans cette étude

Pour notre travail empirique, nous avons utilisé plusieurs jeux de données. Pour les calculs sur séries agrégées, notre source est la Comptabilité nationale, en base 1995. Pour les séries microéconomiques, nous avons utilisé d'une part les enquêtes « Budget des familles » et d'autre part les enquêtes « Pratiques culturelles des Français ». Chacune de ces sources pose des problèmes spécifiques.

## 4.1 Comptabilité nationale

### 4.1.1 Séries de prix et de volumes

Nous avons essentiellement utilisé les séries de prix et de volumes concernant les dépenses en édition des ménages, les dépenses en édition d'enregistrement sonores des ménages et la consommation effective des ménages, ainsi que les indices de prix associés à ces trois postes. Ces chiffres sont donnés dans la base de 1995, rétropolée jusqu'en 1960. Le responsable de ces séries à l'INSEE, M. Régis Arthaud, nous a assuré que les différences entre cette base et la base 2000 (dont les chiffres ne seront disponibles que vers avril 2005) sont minimales.

Les séries de dépenses en édition et en enregistrements sonores sont construites sur la base de chiffres fournis par les organismes professionnels des secteurs concernés, le Syndicat national de l'édition (SNE) pour les livres et le Syndicat national de l'édition phonographique (SNEP) pour la musique enregistrée.

Le SNEP fournit le chiffre d'affaire hors taxes des éditeurs (les ventes des maisons de disques aux distributeurs), chiffre auquel on applique une clef de répartition pour passer à la dépense TTC des ménages. Cette clef est fournie par le SNEP et révisée à chaque changement de base.

Le SNE fournit de même les valeurs de gros hors marge et TVA par catégorie de livres. Chaque catégorie est repondérée afin de séparer les ménages des consommations intermédiaires. Un coefficient, fourni par le SNE, est alors appliqué pour tenir compte des marges des distributeurs et de la TVA.

Ces séries sont reprises par le Ministère de la Culture pour ses livrets *Chiffres-clefs*. Elles correspondent à celles utilisées par [Ecalé, 1988] au changement de base près (F. Ecalé utilise la base 1970 alors que nous utilisons la base 1995).

### 4.1.2 Indicateurs socio-économiques

Les chiffres de la population ont été d'une part pris dans l'*Annuaire statistique rétrospectif de la France, 1948-1988* pour les chiffres antérieurs à 1988, sur le site de l'INSEE <sup>13</sup> pour les chiffres postérieurs.

## 4.2 Données microéconomiques

### 4.2.1 Budget des familles

Ces enquêtes ont été réalisées par l'INSEE en 1979, 1984, 1989, 1994 et 2000 sur un échantillon de 10 000 ménages à peu près. Bien que ne permettant pas d'étude de panel, ces études sont très détaillées tant au niveau de la ventilation des postes des dépenses qu'en ce qui concerne les indicateurs socio-économiques. Les enquêtes sont réalisées tout au long de l'année.

Toutefois, nous ne disposons que du total des dépenses sur la période de l'enquête, et non du prix de chaque article acheté, ce qui nous interdit une analyse microéconomique de l'élasticité-prix comparable à [Lévy-Garboua, 1996]. De plus, même à un niveau de nomenclature fin, nous ne disposons que de trois catégories de livres (littérature générale, livres scolaires, ainsi que l'ensemble livres pratiques, livres pour la jeunesse et bandes dessinées), ce pour les seules années 1994 et 2000.

<sup>13</sup>[http://bsweb/servlet/tableau.csv?action=BS\\_SERIE\\_DOWNLOAD](http://bsweb/servlet/tableau.csv?action=BS_SERIE_DOWNLOAD) pour la série en question.

### 4.2.2 Pratiques culturelles

Ces enquêtes de l'INSEE ont un statut assez particulier dans l'étude des comportements culturels : la première de ces enquêtes (1973) a servi de base à *La Distinction*, de P. Bourdieu. Pour notre part, nous utilisons essentiellement l'étude de 1997, portant d'une part sur un échantillon de 3 000 personnes strictement représentatif de la population, et d'autre part sur 1 350 personnes représentatives de la population ayant assisté depuis un an à un spectacle vivant.

Ces données nous ont essentiellement servi pour une étude exploratoire concernant les comportements de lecture en fonction du revenu et du diplôme. Cette enquête est conçue pour construire des tables de contingence, à l'image de celles de [Donnat, 1998], et donc peu adaptée à une étude quantitative. D'autre part, cette étude est connue pour ses biais déclaratifs. Ainsi, selon l'enquête 1997, 75% des personnes interrogées auraient acheté au moins un livre au cours de l'année passée, chiffre incompatible tant avec les enquêtes Budget des familles qu'avec les chiffres macroéconomiques.

## 5 Éléments quantitatifs descriptifs

Afin de pouvoir présenter des graphiques en pleine page, nous avons regroupés ceux-ci en section 8.

### 5.1 Volumes

Nous approximons les volumes de ventes aux ménages par les dépenses en édition de livres et d'enregistrements sonores des ménages tels que calculés par la comptabilité nationale à partir du chiffre d'affaires des éditeurs.

[Insérer ici la figure 1]

Les volumes bruts (figure 1) montrent une croissance en accélération régulière des dépenses du début de la période aux années quatre-vingt dix, avec un tassement suivi d'une plus forte variabilité après 1990 pour les livres et 1995 pour les disques. Le phénomène le plus frappant est la forte baisse de la dépense den livres entre 1995 et 1998, le niveau de 1994 n'étant retrouvé qu'en 2002. Ce mouvement n'affecte pas les disques, qui restent en progression malgré un certain tassement, et connaissent une baisse spectaculaire, supérieure à 20%, entre 2002 et 2003.

[Insérer ici la figure 2]

Sur la figure 2, nous portons en plus la consommation des ménages, qui suggère fortement la présence d'un effet-revenu important expliquant la tendance à la hausse des dépenses dans le long terme.

Afin de neutraliser en partie l'effet-revenu, nous examinons les mêmes quantités exprimées en pourcentage de la consommation des ménages (figures 3).

[Insérer ici la figure 3]

Sur l'ensemble de la période, la part du budget consacrée aux livres commence par augmenter fortement, passant de 0,35% en 1960 à 0,50% en 1967 (soit une augmentation de 43%). Ce niveau se maintient jusqu'en 1973, pour ensuite connaître un lent reflux jusqu'à 0,45% en 1994, reflux qui s'accélère très nettement sur les années 1995 à 1998. Les dépenses se stabilisent alors aux alentours de 0,37%, proches donc de leur niveau de 1960. Cette figure corrobore mieux le discours des professionnels (section 2), qui parlent d'une stabilité, voire d'une lente érosion de la consommation de livres, auxquels seraient de plus en plus substitués d'autres produits culturels, au premier rang desquels les disques. La part du budget consacrés à ceux-ci est en effet en augmentation régulière, passant de 0,10% de la consommation totale en 1960 à plus de 0,25% en 1993, avec une accélération nette en 1988, correspondant au changement de régime de TVA sur les disques. À partir de 1993, la part de ces dépenses régresse à son tour lentement, avec une baisse très spectaculaire entre 2002 et 2003, passant de 0,24% à 0,19%.

Enfin, les enquêtes Budget des familles nous permettent de ventiler les dépenses en livres et en disques par quartile de revenu.

[Insérer ici la figure 4]

Au vu de la figure 4, il apparaît que les dépenses sont nettement croissantes avec le revenu. En outre, la baisse de la consommation de la fin des années 1990 semble être principalement le fait des ménages les plus aisés, appartenant au quatrième quartile. Ce résultat est surprenant, dans la mesure où ces ménages sont ceux qui devraient avoir l'élasticité-prix la plus faible. Cette baisse doit donc refléter des effets de composition du quartile ou, plus probablement, un effet de substitution en faveur de l'informatique, les ménages les plus élevés s'équipant en masse dans cette période. Il faut cependant noter avec la figure 5 qu'un tel phénomène ne touche pas les disques, tous les quartiles connaissant le même type d'évolution.

[Insérer ici la figure 5]

De même, nous pouvons déterminer les parts dans le revenu des ménages des dépenses considérées. Les figures 6 et 7 montrent ainsi que la consommation en part du revenu est peu stratifiée, tant pour les livres que pour les disques.

[Insérer ici la figure 6]

[Insérer ici la figure 7]

Il faut cependant noter, avec le graphique 8 que la proportion des ménages ayant acheté un livre est plus forte pour les quartiles les plus élevés, l'écart entre le premier et le quatrième quartile variant du double au quadruple en fonction des enquêtes. Le premier quartile comprend ainsi entre 7,5% et 10% d'acheteurs, alors que le quatrième en comprend entre 25% et 40%. On peut de plus remarquer que cette proportion varie de la même manière que les achats de livres par quartiles : les variations dans les volumes pourraient ainsi être liées à un effet direct sur la décision d'acheter ou non plutôt que par une modulation des quantités achetées par une base constante d'acheteurs.

[Insérer ici la figure 8]

## 5.2 Prix

Les indices de prix sont exprimées en base 100 de 1960. La figure 9 montre un comportement très contrasté des deux séries.

[Insérer ici la figure 9]

Le prix du livre augmente tendanciellement plus vite que l'indice général des prix, alors que celui des enregistrements sonores augmente nettement moins vite. Entre 1960 et 2003, l'indice du prix des livres a ainsi été multiplié par 11, l'indice général par 8,5 et celui des enregistrements sonores à peine par trois. De plus, l'indice du prix des livres semble se détacher plus nettement à partir du début des années 1980, ce qui accrédirait l'idée d'un effet inflationniste du prix unique. Cependant, beaucoup d'analyses (comme [Rouet, 2000]) y voient aussi un effet de la coûteuse réorganisation du secteur (initié achat d'Hachette par Matra) et de la hausse du prix des intrants. Inversement, les disques auraient bénéficié d'innovations technologiques importantes faisant baisser le prix de revient. En particulier, un disque compact est pressé plus rapidement qu'une bande magnétique n'est enregistrée, et l'informatique permet un traitement des enregistrements à moindre coût.

[Insérer ici la figure 10]

La figure 10 présente l'évolution des prix relatifs, le zéro représentant le niveau général des prix chaque année. On remarque que la baisse de la TVA sur les livres au 1<sup>er</sup> janvier 1989 n'apparaît pas, tandis que se confirme le rôle de rupture de 1981. Inversement, la baisse de la TVA sur les disques au 1<sup>er</sup> décembre 1987 fut nettement répercutée sur le prix final : l'indice des prix diminua de 8% pour une baisse de la TVA de 14,7%, ce qui correspond à une répercussion intégrale de la baisse sur le prix final. Cette figure illustre de manière marquante l'écart qui s'est creusé entre les livres et les disques, l'écart final dépassant les 80 points de base.

## 5.3 Élasticités

La figure 11 superpose le prix relatif des livres et les dépenses des ménages.

[Insérer ici la figure 11]

Jusqu'à la fin des années 1980, ces dernières ne semblent pas réagir beaucoup à la hausse constante du prix relatif des livres. Ce n'est qu'à partir de 1989 qu'une réactivité instantanée forte se manifeste. Deux interprétations sont possibles. D'une part, on peut envisager que les lecteurs ne se soient aperçus qu'avec retard du renchérissement des livres. L'autre possibilité est que ce renchérissement ait été caché par la forte inflation et la hausse du revenu réel des ménages sur la première période. La stabilisation de l'inflation et des revenus aurait ensuite permis de prendre conscience des variations instantanées de prix relatifs sans qu'il y ait vraiment d'ajustement dû au renchérissement des années 1980.

Cette figure tend à mettre en doute l'implication de [van der Ploeg, 2004]. En effet, les ménages se montrent les plus réactifs à la variation du prix des livres au moment où leur revenu est le plus élevé. Nous ne pouvons malheureusement pas tester formellement cette hypothèse.

En ce qui concerne les disques (figure 12), la baisse continue de leur prix relatif ne nous laisse pas vraiment de choc à exploiter.

[Insérer ici la figure 12]

Certaines variations exceptionnelles (1978, 1987 et 1990) laissent à penser qu'il existe une élasticité-prix négative, dont les effets se font sentir avec un an de retard. Le rapport du [Ministère de la Culture, 2003] met certes en avant une forte élasticité instantanée, mais les expériences choisies (baisse de prix dans certains magasins FNAC témoins ou baisse de la TVA sur les disques) ont fait l'objet de campagnes promotionnelles spécifiques qui amplifient le seul signal-prix. La baisse spectaculaire des achats en 2003 est souvent attribuée à l'influence des échanges de fichiers musicaux sur les réseaux informatiques.

En liaison avec les régressions de la section 6, nous donnons également une représentation de la consommation en termes de volumes notionels, calculés en divisant les dépenses par l'indice du prix pertinent. Ces graphiques sont portés en figures 13 et 14.

[Insérer ici la figure 13]

[Insérer ici la figure 14]

Toutes les grandeurs  $y$  sont exprimées en base 100 en 1959. La comparaison avec les graphiques précédents (11 et 12) montre que la stagnation de la consommation de livres a en fait commencé en volume dès 1977 (plutôt qu'en 1989), et que la baisse des années 1995-1998 est particulièrement importante, puisqu'en volume, 1998 correspond au niveau de 1975, alors qu'en euros constants, il suffit de remonter à 1985. La hausse du prix relatif sur ces années a donc suscité une importante réponse, partiellement amortie quand on considère les chiffres en valeur. Ces graphiques soulignent également l'ampleur de l'écart entre livres et disques : en volume, les achats de livres ont été multipliés par 2,6, contre une multiplication par 18 pour les disques. Il faut néanmoins tenir compte du fait que cette augmentation est aussi liée à l'amélioration des supports, très importante dans le cas de la musique enregistrée, et presque négligeable pour les livres.

## 6 Résultats

### 6.1 Les livres

#### 6.1.1 Évaluation de l'élasticité instantanée

Comme nous l'avons signalé en section 2.4, le calcul de l'élasticité-prix instantanée de la demande de livres a été réalisé par [Ecalte, 1988]. Il trouvait sur la période 1974-1984 une élasticité-prix instantanée de  $-0,8$  et une élasticité-revenu de  $0,6$ . Ce calcul étant mené sur des séries de même nature que les nôtres (séries de la Comptabilité nationale, base 1970), nous adoptons la même stratégie empirique sur nos propres données (Comptabilité nationale, base 1995).

Nous considérons donc les variations annuelles des grandeurs suivantes :

- Les dépenses des ménages en édition (« Produits de l'imprimerie et de l'édition » dans les bases antérieures). Afin d'obtenir des variations en volume, nous exprimons les valeurs en euros courants, puis nous considérons les variations d'une année sur l'autre en exprimant la valeur des dépenses de l'année courante aux prix de l'année précédente<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup>Formellement, soit  $p_l^t$  l'indice du prix des livres l'année  $t$ , et soit  $Q_l^t$  la valeur en euros courants des dépenses

- Les dépenses totales de consommation des ménages, dont la variation en volume est exprimée de même. Comme pour les autres calculs de ce type que nous avons pu consulter<sup>15</sup>, nous utilisons la consommation des ménages plutôt que le revenu afin de ne pas perturber nos données par l'évolution des arbitrages entre consommation et épargne.
- Le prix relatif des livres, considéré comme le rapport entre l'indice du prix des livres et l'indice général du prix de la consommation des ménages.

Les résultats de la régression sont donnés dans le tableau 1. Notre première colonne correspond à la régression avec l'ensemble de nos données. La seconde limite les années à celles considérées par F. Ecalte, et la troisième donne les résultats du calcul fait sur les taux de variation donnés dans [Ecalte, 1988].

	Livres	1971–1984	Ecalte
Consommation des ménages	1,766*** (0,232)	*1,214** (0,411)	0,962* (0,482)
Prix relatif des livres	-0,137 (0,234)	-0,252 (0,311)	-0,770** (0,338)
$R^2$	0,60	0,43	0,46
Observations	44	14	14

TAB. 1 – Élasticité-prix des livres : Comparaison avec [Ecalte, 1988].

Les coefficients marqués \*\*\* sont significatifs au seuil de 1%, ceux marqués \*\* au seuil de 5% et ceux marqués \* au seuil de 10%. Écarts-types robustes entre parenthèses.

Les trois régressions semblent indiquer une élasticité-consommation instantanée unitaire. En revanche, nos estimations, tant sur toute la période que sur les seules années 1971 à 1984 diffèrent très nettement de celles de F. Ecalte en ce qui concerne l'élasticité-prix. Nous trouvons en effet une élasticité non significativement différente de zéro. Une explication possible de la différence constatée avec les résultats de F. Ecalte est la différence entre les séries de Comptabilité nationale. Le passage d'une base à l'autre peut en effet avoir des conséquences importantes sur les taux de variation. L'écart ne peut pas reposer sur une instabilité temporelle de la relation : en plus de la régression ci-dessus, nous avons fait une série de régressions sur des sous-période, et fait le même calcul en appliquant un bootstrap. Les résultats restent qualitativement les mêmes, et sont quantitativement très peu différents.

Cette idée d'une faible élasticité-prix instantanée de la demande est assez conforme à l'idée que les agents ne sont pas conscient de toutes les variations de prix relatifs.

en éditions. Nous considérons la variation :

$$\Delta Q_l^t = \frac{\frac{Q_l^t \cdot p_l^{t-1}}{p_l^t} - Q_l^{t-1}}{Q_l^{t-1}}$$

<sup>15</sup>Essentiellement [Darmond, 1986] et [Ecalte, 1988]

### 6.1.2 Élasticité-prix macroéconomique de long terme

Nos données en niveau nous permettent également de calculer une élasticité macroéconomique de la demande de livres sur les données en volumes et non en variations. Cette grandeur représente l'élasticité de long terme de la demande, et elle fait partie des grandeurs de référence dans les exercices de prévision, comme [Darmond, 1986]. Nous ne suivrons cependant pas la méthodologie de ce dernier article, dont rappelons néanmoins les résultats dans le tableau 2 contenant nos propres résultats.

Nous considérons donc les logarithmes des grandeurs :

- La consommation des ménages en édition par tête, ramenée en volume en divisant la consommation par tête exprimée en euros courants par l'indice du prix des livres de l'année en cours, lui-même en base 100 en 1959.
- La consommation totale des ménages, par tête, qu'on ramène en volume de la même manière.
- Le prix relatif des livres, calculé comme le rapport entre le prix des livres et l'indice général des prix.

	Livres	Darmond
Consommation des ménages	1,237*** (0,082)	1,11
Prix relatif des livres	-2,154*** (0,288)	-1,47
$R^2$	0,90	
Observations	43	

TAB. 2 – Élasticité-prix des livres : Comparaison avec [Darmond, 1986].

Les coefficients marqués \*\*\* sont significatifs au seuil de 1%, ceux marqués \*\* au seuil de 5% et ceux marqués \* au seuil de 10%. Écarts-types robustes entre parenthèses.

L'élasticité-prix de  $-1,47$  trouvée par [Darmond, 1986] était déjà l'une des plus élevées des biens considérés. Nous trouvons une élasticité de long terme encore supérieure. Notre estimation ne doit cependant être comprise que comme une borne supérieure pour l'évaluation de l'élasticité-prix réelle. En considérant le long terme, nous capturons en effet des changements structurels importants, dont l'effet tendrait à une sur-estimation de l'élasticité dans notre calcul. Certes, notre période recouvre celle de la massification de l'enseignement supérieur, ce qui crée une demande de livres relativement inélastique (pour les besoins des cours), mais aussi des effets plus généraux dans la population, principalement la généralisation de substituts aux livres : radio (avec la multiplication de canaux), télévision, vidéo, matériel hi-fi, jeux vidéo, informatique, dont l'apparition et les perfectionnements ont fait une importante concurrence aux livres dans le domaine des loisirs culturels. Ces derniers facteurs ont donc vraisemblablement pesé sur la demande de livre indépendamment du renchérissement de ce dernier.

### 6.1.3 Élasticité microéconomique

Afin de calculer l'élasticité micro-économique, nous utilisons les données des enquêtes Budget des familles 1984, 1989, 1994 et 2000<sup>16</sup>. Nous ne pouvons pas distinguer des différences de prix à l'intérieur d'une même enquête. Nous attribuons donc à chaque observation d'une enquête l'indice des prix de l'année correspondante. Le grand nombre d'observations individuelles ne doit donc pas cacher le fait que l'identification ne repose que sur quatre années. De même que précédemment, nous calculons des volumes à l'aide des indices de prix. Toutefois, nous raisonnons ici avec les revenus, les dépenses totales n'étant pas disponibles en tant que telles dans les bases 1994 et 2000. Le résultat de nos régression sont donnés dans le tableau 7. Les contrôles comprennent le diplôme et la PCS du chef de famille, le type d'agglomération de résidence et le nombre de personnes dans le ménage, ainsi qu'une indicatrice de la présence d'un étudiant dans le ménage.

Variable	Livres	Disques
<b>Élasticité</b>		
Revenu	0,564*** (0,073)	0,003*** (0,0005)
Prix relatif des livres	-2,037*** (0,485)	
Prix relatif des disques		-2,394*** (0,184)
Contrôles	Oui	Oui
R <sup>2</sup>	0,05	0,04
Observations	39926	39926

TAB. 3 – Élasticités micro-économiques

De même que précédemment, nos estimations ne peuvent être comprises que comme des bornes supérieures. Toutefois, l'importance de cette élasticité en présence de contrôles pour le diplôme et la PCS semblent indiquer que la massification de l'enseignement supérieur a bien eu pour effet de susciter une demande supplémentaire, qui explique la résistance de la consommation à la hausse du prix relatif du livre.

## 6.2 Les disques

En l'absence d'une technologie convaincante du livre électronique, les disques restent le substitut le plus proche des livres. Malgré un mouvement encore plus important de concentration, les coûts de production de la musique enregistrée sont restés stables, contrairement à ceux du livre. En effet, les progrès du traitement du signal sonore ont permis la production

<sup>16</sup>La base 1979 pose des problèmes d'exploitation particuliers. C'est pourquoi nous ne l'utilisons pas ici.

d'enregistrements de qualité avec un appareillage moindre. En outre, ces mêmes techniques ont permis le nettoyage et la réutilisation d'anciens enregistrements, ce que ne permettaient pas vraiment les techniques disponibles en début de période. Enfin, le passage d'un support à l'autre a accru tant la qualité sonore que la durabilité des supports. La comparaison avec le livre peut donc être instructive.

Méthodologiquement, nous procéderons donc de la même manière qu'avec les livres, en calculant de même les élasticités macro-économiques de long et de court terme, puis l'élasticité micro-économique.

### 6.2.1 Élasticités macro-économique

Nous résultats sont résumés dans le tableau 4.

	Variations annuelles	Long terme
Consommation des ménages	2,115** (0,874)	2,575*** (0,333)
Prix relatif des disques	-0,838 (0,516)	-0,254 (0,339)
$R^2$	0,30	0,98
Observations	44	43

TAB. 4 – Élasticité-prix des disques.

Les coefficients marqués \*\*\* sont significatifs au seuil de 1%, ceux marqués \*\* au seuil de 5% et ceux marqués \* au seuil de 10%. Écarts-types robustes entre parenthèses.

Nous n'identifions malheureusement pas d'élasticité-prix significative, ni d'une année sur l'autre, ni sur l'ensemble de la période. En revanche, les deux régressions indiquent une élasticité-revenu très importante. Là encore, il s'agit d'une borne supérieure, le hausse du revenu étant concomitante d'une baisse nette des prix des appareils hi-fi, complémentaires dans la consommation de musique enregistrée.

### 6.2.2 Élasticité micro-économique

Nous procédons de même que pour les livres. Les résultats figurent dans le tableau 7. Comme dans le cas des livres, nous trouvons à ce niveau une élasticité bien plus importante que dans les régressions macro-économiques. Il semble donc bien y avoir d'importants effets de composition de la demande qui, cette fois-ci, joueraient contre l'augmentation de la demande de disques à la mesure de la baisse de son prix relatif.

## 6.3 Comparaison et substituabilité

### 6.3.1 Niveau macro-économique

Nous testons maintenant l'idée selon laquelle le disque serait un substitut du livre. Nous utilisons donc d'abord les stratégies précédentes. Notons que si on se fonde sur une théorie

de type de celle exposée dans [Benhamou, 1985], les élasticités de substitution n'ont pas de raison d'être symétrique, car le prix peut avoir un statut différent par rapport aux autres caractéristiques en fonction du bien considéré.

	Variations annuelles		Long terme	
	Livres	Disques	Livres	Disques
Consommation des ménages	1,684*** (0,268)	1,989 (1,210)	1,489*** (0,470)	1,510*** (0,378)
Consommation de livres		0,016 (0,315)		0,130 (0,138)
Prix relatif des livres	-0,134 (0,274)	1,135* (0,580)	-2,613*** (0,541)	2,765*** (0,366)
Consommation de disques	0,002 (0,037)		0,150 (0,166)	
Prix relatif des disques	-0,175 (0,132)	-0,847* (0,496)	0,576* (0,296)	-0,660** (0,290)
$R^2$	0,61	0,34	0,91	0,99
Observations	44	44	43	43

TAB. 5 – Élasticités croisées.

Les coefficients marqués \*\*\* sont significatifs au seuil de 1%, ceux marqués \*\* au seuil de 5% et ceux marqués \* au seuil de 10%. Écarts-types robustes entre parenthèses.

Les jeux de régression considérés dans le tableau 5 montrent que l'hypothèse d'une substitution significative entre livres et disques semble vérifiée. Les élasticités croisées sont positives (sauf dans la première régression, où elle n'est pas significative), indiquant bien qu'une baisse du prix des livres pèse sur la consommation de disques, et vice-versa. Comme nous raisonnons en volumes, il n'est pas vraiment possible de comparer la valeur quantitative des deux élasticités, les volumes notionels n'étant pas comparables l'un à l'autre.

Afin d'affiner la mesure de la substituabilité, nous utilisons maintenant une double notion du prix relatif : nous régressons à la fois sur le prix relatif des livres compris comme le quotient de l'indice du prix des livres et de l'indice général des prix, et sur le prix des livres relativement au prix des disques. Les résultats sont portés dans le tableau 6

Ces résultats confirment l'idée d'une forte substitution entre livres et disques, plus forte qu'entre livres et reste de la consommation. Cela rejoint l'hypothèse couramment exprimée de l'existence d'un « budget culturel », au sein duquel les arbitrages sont réalisés entre produits culturels (bien que la définition de l'ensemble de ces derniers soit sujet à controverse).

### 6.3.2 Niveau micro-économique

Nous reprenons à nouveau la méthodologie appliquée au niveau micro-économique pour les biens individuels, en introduisant maintenant les quantités et le prix relatif des autres biens.

	Variations annuelles	Long terme
Consommation des ménages	1,689*** (0,244)	2,589*** (0,601)
Prix relatif des livres	-0,305 (0,279)	-1,735** (0,728)
Prix des livres relativement aux disques	0,166 (0,111)	-3,251*** (0,560)
$R^2$	0,61	0,92
Observations	44	43

TAB. 6 – Élasticités-prix croisées : livres.

Les coefficients marqués \*\*\* sont significatifs au seuil de 1%, ceux marqués \*\* au seuil de 5% et ceux marqués \* au seuil de 10%. Écarts-types robustes entre parenthèses.

Nos contrôles comprennent la PCS du chef de ménage, son diplôme, le type d'agglomération et le nombre de personnes dans le ménage.

La troisième des régressions du tableau 7 confirme l'idée que la substitution se fait avant tout dans le domaine des produits culturels.

Nous trouvons donc systématiquement une élasticité-prix inférieure à  $-1$ , ce qui, selon [Lévy-Garboua, 1996], implique que les livres comme les disques voient leur consommation augmenter avec l'appréciation qui en est faite par un agent. Ils sont donc sujets au phénomène d'addiction rationnelle. Cela implique qu'une politique d'encouragement à la lecture peut reposer sur des incitations visant les personnes lisant peu ou pas, à commencer par les enfants. Cet effet appuie également l'idée que l'existence des bibliothèques a des effets positifs pour les éditeurs, dans la mesure où elles incitent les agents à consommer plus de livres, alors que leurs fonds dans un genre donnée sont limités.

Variable	Livres	Disques	Livres contre disques
<b>Élasticité</b>			
Revenu	0,507*** (0,064)	0,361*** (0,058)	0,507*** (0,064)
Dépenses en livres		0,126*** (0,028)	
Prix relatif des livres	-1,096 (1,082)	-1,204 (1,000)	-1,291*** (0,227)
Dépenses en disques	0,134*** (0,029)		0,138*** (0,029)
Prix relatif des disques	1,24* (1,750)	-4,855*** (0,704)	
Contrôles	Oui	Oui	Oui
R <sup>2</sup>	0,07	0,06	0,07
Observations	39926	39926	39926

TAB. 7 – Élasticités-prix croisées micro-économiques

## 7 Conclusion

Depuis 1960, les livres ont vu leur prix relatif augmenter régulièrement. Cette hausse est certes modérée, puisqu'elle correspond à une progression de 20% de plus que l'indice général des prix sur une période de 43 ans, mais elle est à mettre en regard de la progression technique des autres biens culturels produits industriellement, progression qui dans le cas du disque se traduit par une baisse de 60% de son prix relatif. Il nous semble donc que dans un contexte de massification de l'enseignement supérieur et de progression des revenus réels, qui devrait favoriser la consommation de livres, l'augmentation du prix de ceux-ci joue un rôle non négligeable dans la faiblesse des achats de livres. Nous estimons en effet une élasticité à la consommation totale des ménages des achats de livres un peu supérieure à l'unité, proche de 1,2 pour une élasticité-prix de l'ordre de  $-2$ . Si cette élasticité-prix constitue probablement une borne supérieure, l'écart entre les deux grandeurs explique la stagnation puis la régression des dépenses des ménages en livres à partir de 1980, moment où le revenu réel des ménages cesse de progresser, et la reprise de ce poste en 1997, quand les revenus repartent à la hausse. Parallèlement, les disques semblent avoir profité d'un prix qui a considérablement baissé par rapport à celui des livres, leur consommation ayant été multipliée par huit en euros constants, et de 18 en volume.

Dès lors, le débat sur la part de responsabilité du prix unique du livre dans ce renchérissement occulte l'existence d'un problème de demande, directement lié au renchérissement du livre par rapport aux autres biens, et plus encore par rapport aux autres produits des industries culturelles. L'objectif de politique publique, préserver la diversité des idées exprimées et

en particulier les livres réputés « difficiles », ne devrait pas se passer d'un aspect d'encouragement de la demande par le moyen le plus universel, celui des prix. À ce titre, la taxation à un taux réduit du des livres ne suffit pas si les éditeurs sont, comme cela a été le cas, à même de capturer l'intégralité de la baisse. Au vu du succès du livre de poche puis du livre à 10 francs, sans doute serait-il temps de revenir sur le tabou qui pèse sur toute intervention publique en ce domaine, par exemple en subventionnant l'édition des textes au programme des épreuves nationales, ou par un renforcement des bibliothèques. On peut en outre ajouter que, contrairement à la plupart des subvention au secteur de la culture (aides aux musées et spectacles vivants essentiellement), une telle action n'aurait probablement pas de caractère régressif marqué. Nous avons en effet vu que si les ménages les plus riches dépensent plus en livres, les parts du budget consacrées aux livres sont équivalentes entre les quartiles.

Il ne faudrait cependant pas déduire de ce qui précède que la première mesure d'encouragement de la lecture devrait être la suppression du prix unique. En effet, l'abolition de mesures similaires au Royaume-Uni (1995) et en Belgique ont été suivies de hausses significatives des prix (16% entre 1995 et 1999 au Royaume-Uni, quand l'indice augmentait 9%). En effet, l'amplification des économies d'échelle amplifiées par les possibilités de rabais conduisent à la constitution d'un duopole ou d'un oligopole dans la distribution, quelques grandes chaînes se retrouvant ainsi en position de monopole vis-à-vis des consommateurs et de monopsonne vis-à-vis des éditeurs, obligés de leur concéder de gros rabais et de limiter la prise de risque éditoriale. C'est pourquoi il est sans doute nécessaire de privilégier les politiques d'encouragement de la demande compatibles avec le système de soutien de l'offre existant. L'alternative, que nous n'examinons pas ici, serait le modèle suédois d'une édition recevant de très importantes subventions, et assurée de débouchés minimaux par un réseau considérable de bibliothèques publiques généreusement dotées. Au regard de l'état du secteur en France, il nous semble qu'une telle politique serait difficile à mettre en œuvre. Les politiques portant directement sur la demande constituent des instruments directs plus aisés manier dans le contexte français.

Cette étude pourrait enfin être poursuivie dans le sens d'une étude plus complète de l'ensemble des consommations culturelles des ménages, en particulier savoir s'il existe un « budget culture » au sein duquel se feraient les arbitrages. Dans le domaine plus précis des livres, il serait très intéressant de disposer d'une étude similaire à celle sur le théâtre qu'exploite [Lévy-Garboua, 1996] afin d'introduire des aspects d'appréciation de la qualité et mieux connaître les déterminants des choix de livres. Enfin, au sein même de l'offre de livres, il ne semble pas qu'il existe de mesure robuste des effets de substitution entre différents formats (livre relié, poche, demi-poche,...) d'un même texte.

## 8 Graphiques

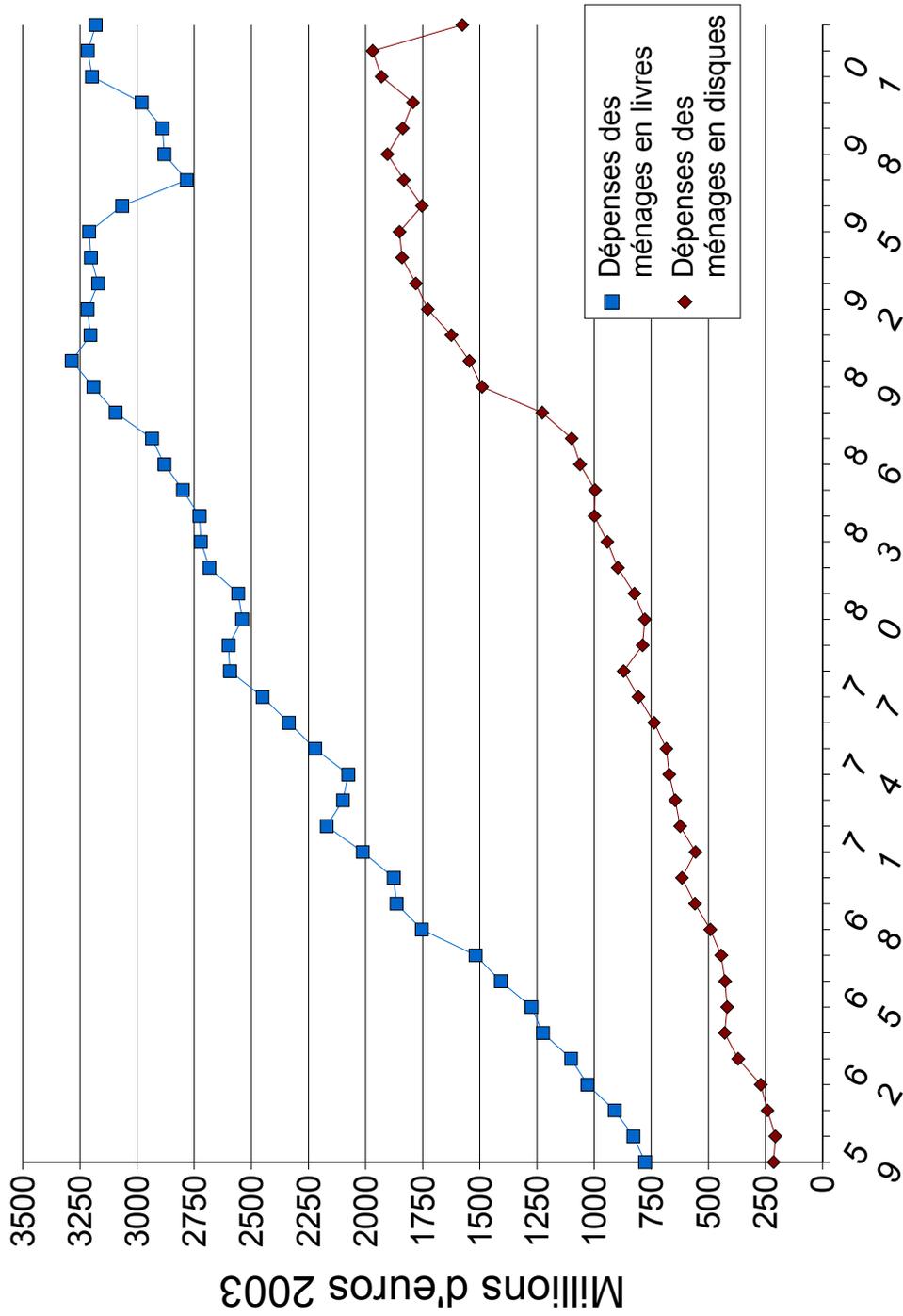


FIG. 1 – Dépenses des ménages, 1959 – 2003

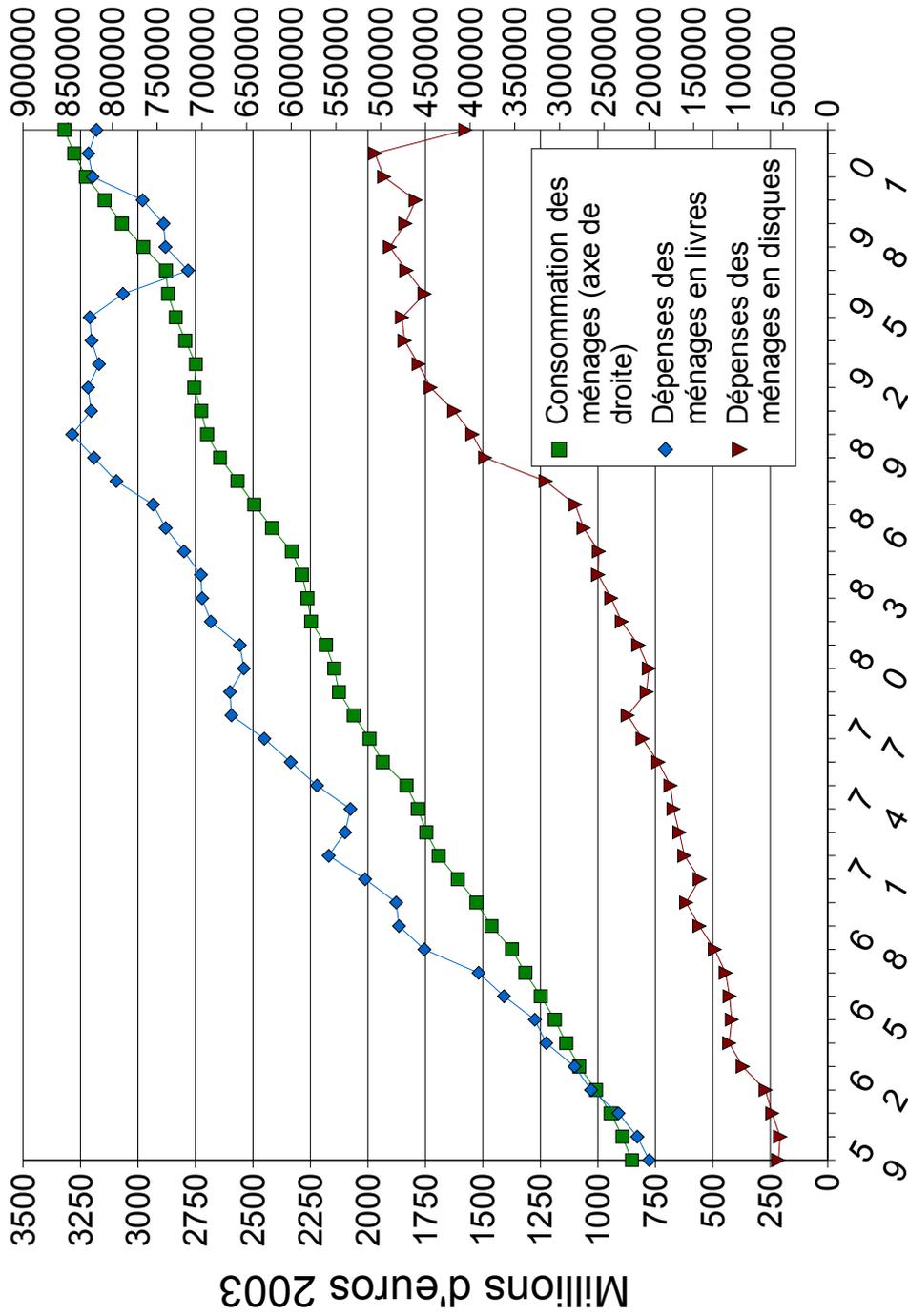


FIG. 2 – Dépenses des ménages par tête, 1959 – 2003

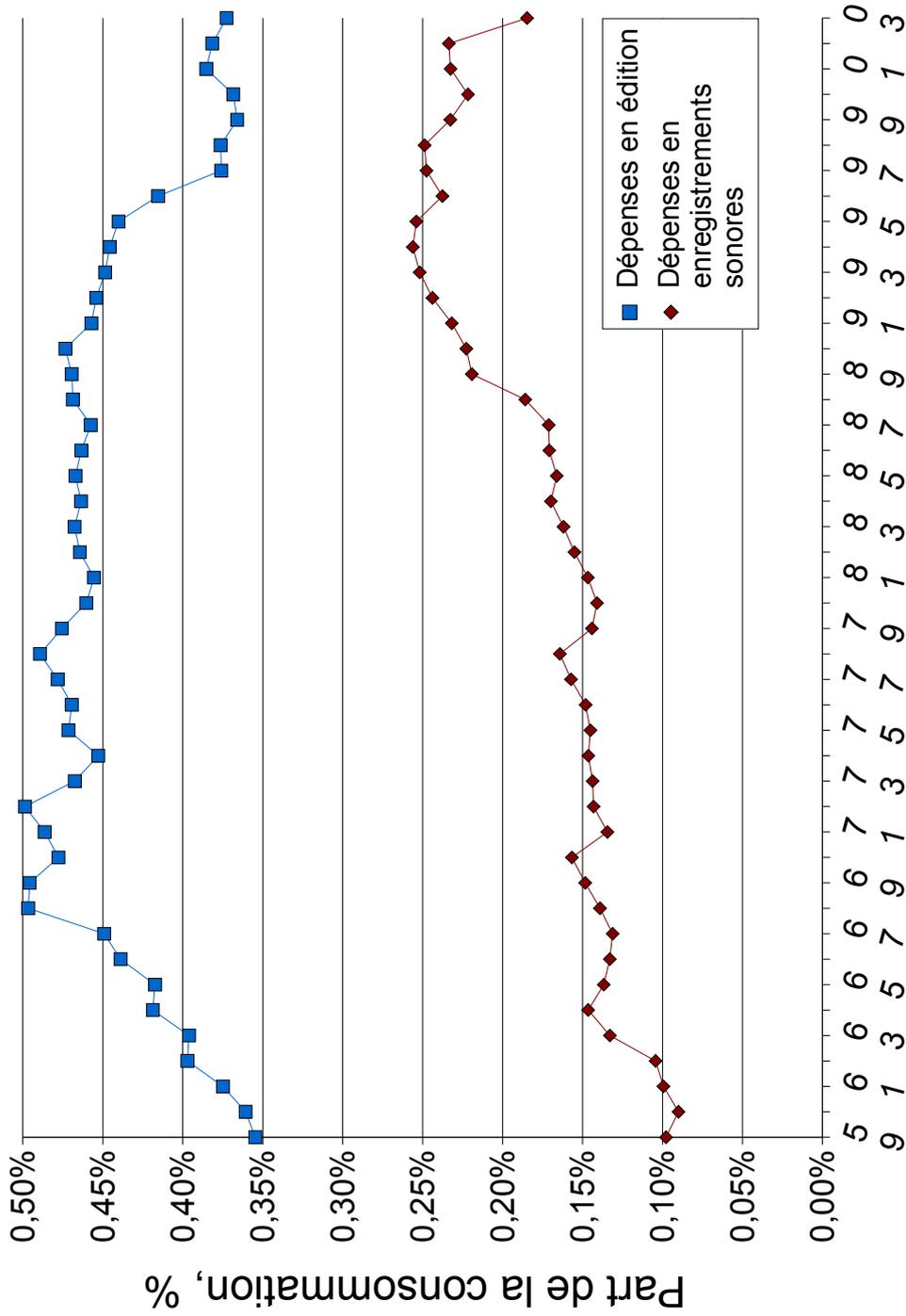


FIG. 3 – Dépenses des ménages, % de leur consommation, 1959 – 2003

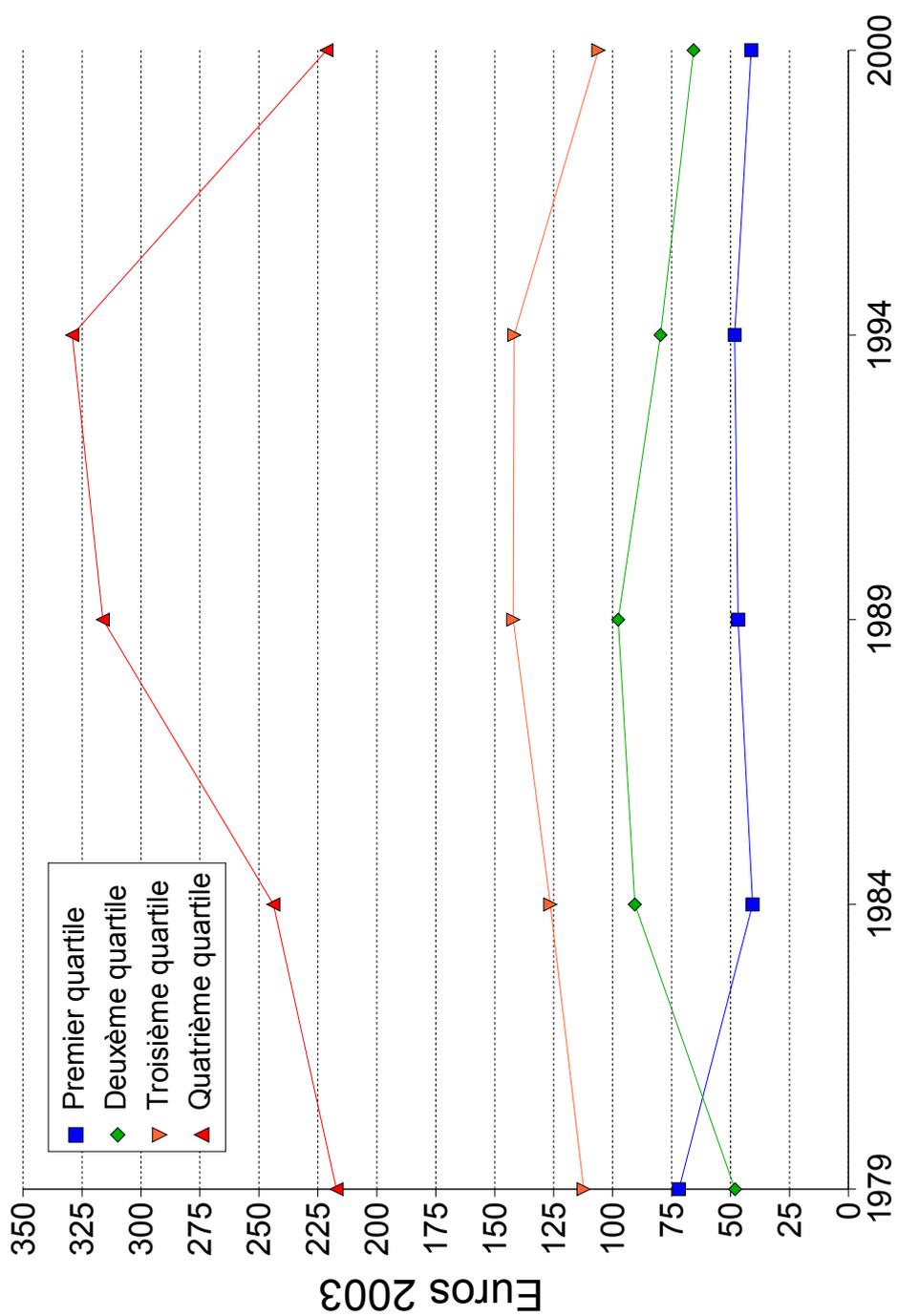


FIG. 4 – Dépenses moyennes des ménages en livres, par quartile

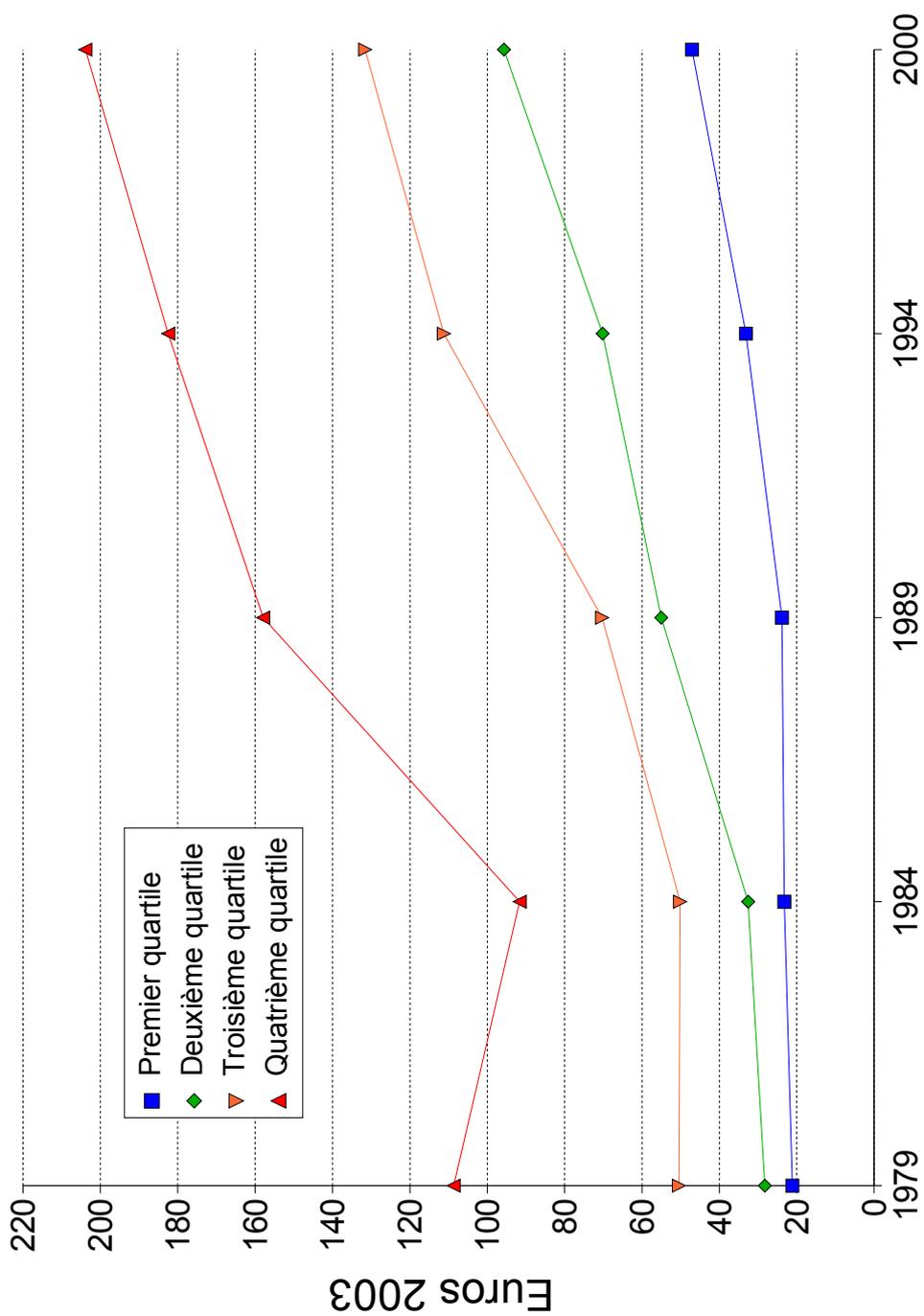


FIG. 5 – Dépenses moyennes des ménages en musique enregistrée, par quartile

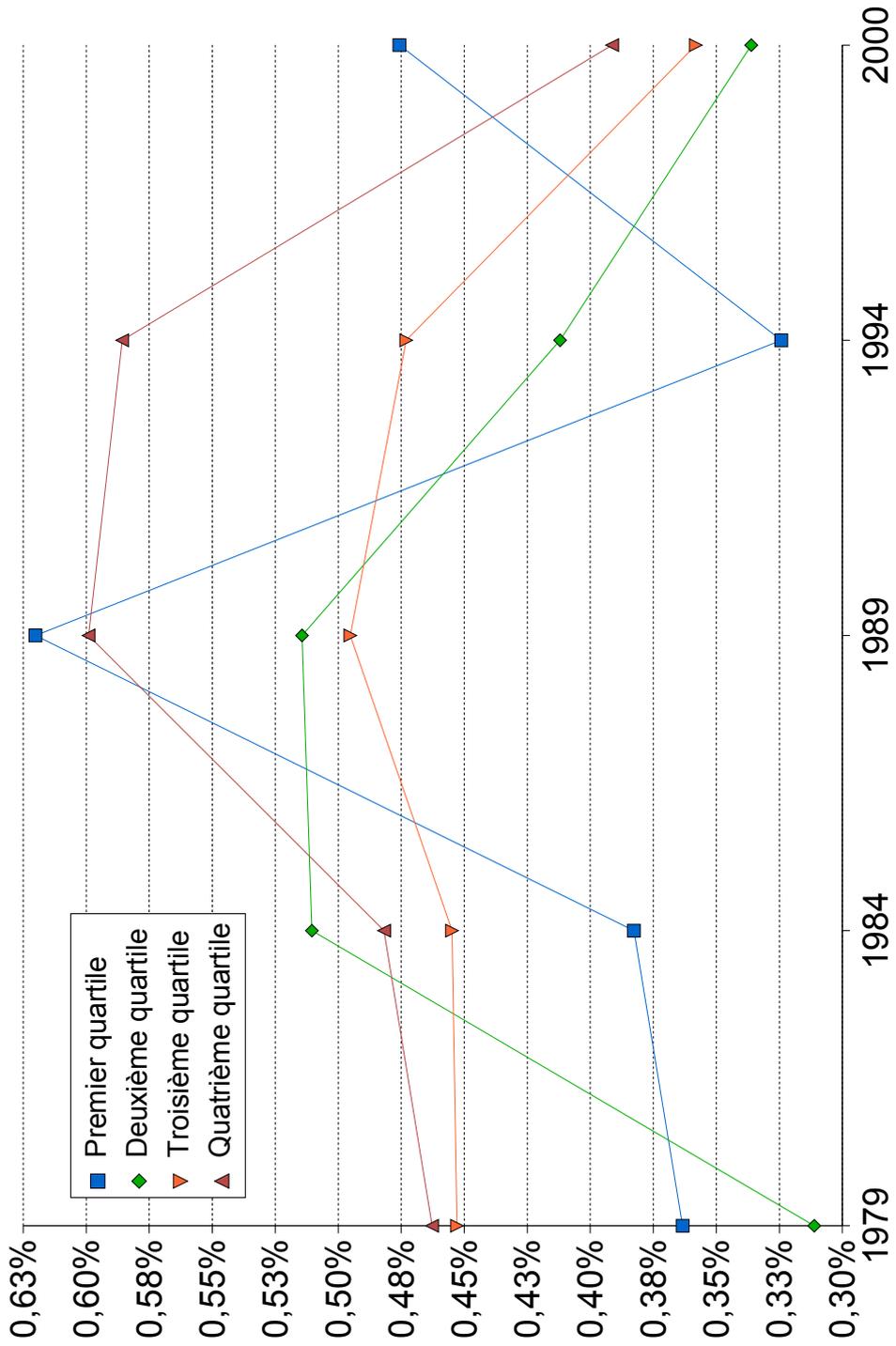


FIG. 6 – Part des livres dans le budget des ménages, par quartile

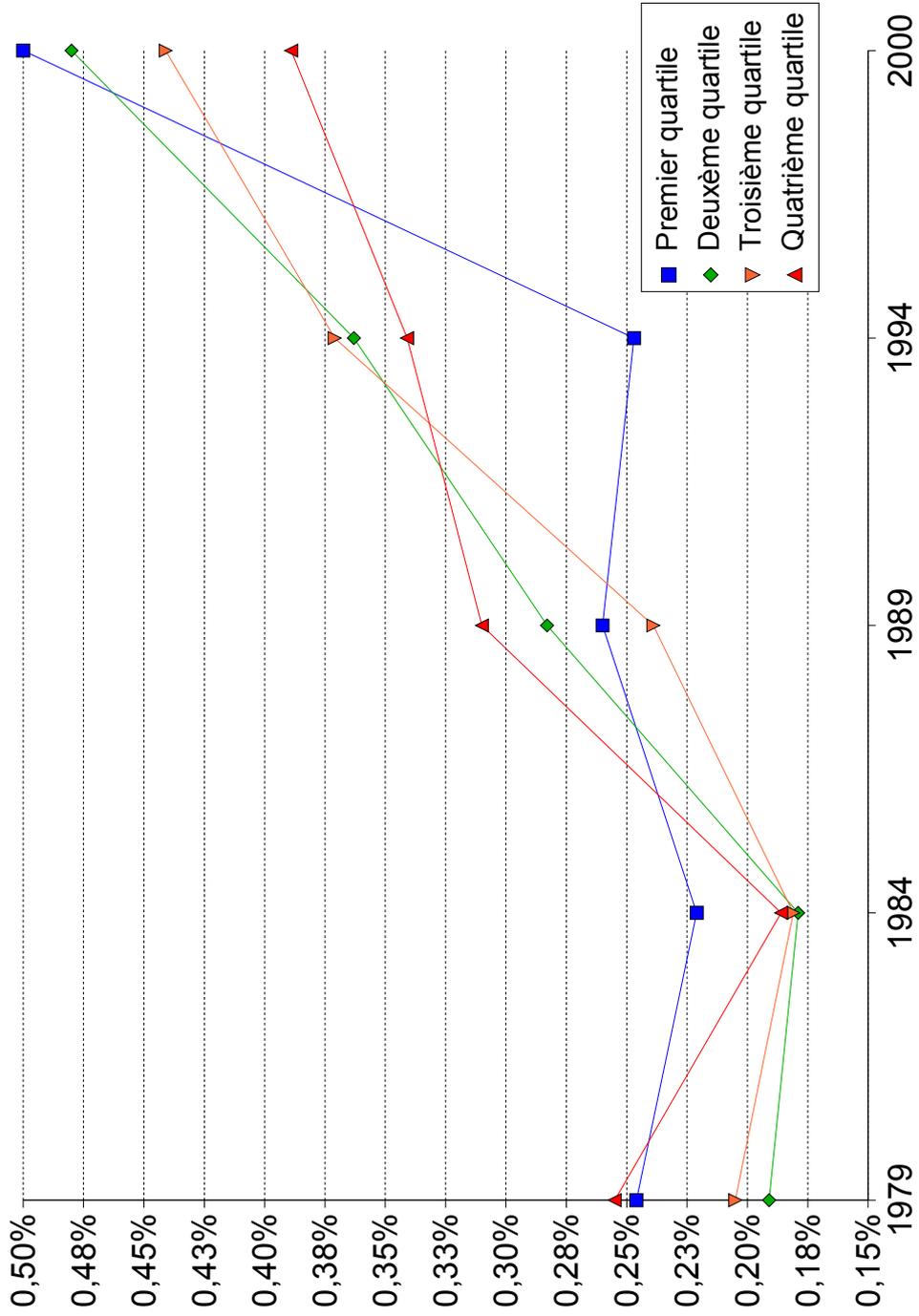


FIG. 7 – Part de la musique enregistrée dans le budget des ménages, par quartile

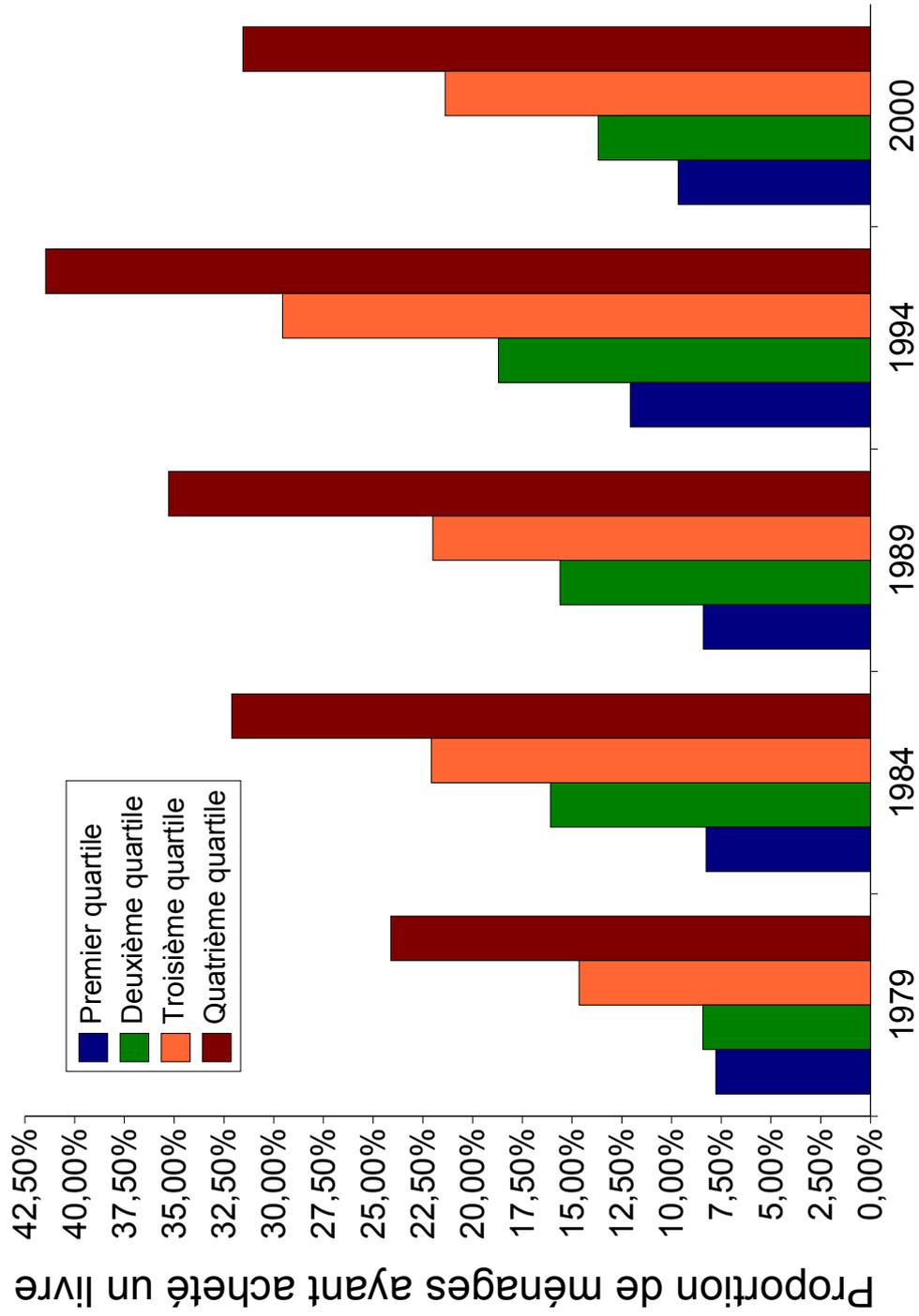


FIG. 8 – Proportion de ménages ayant acheté un livre, par quartile

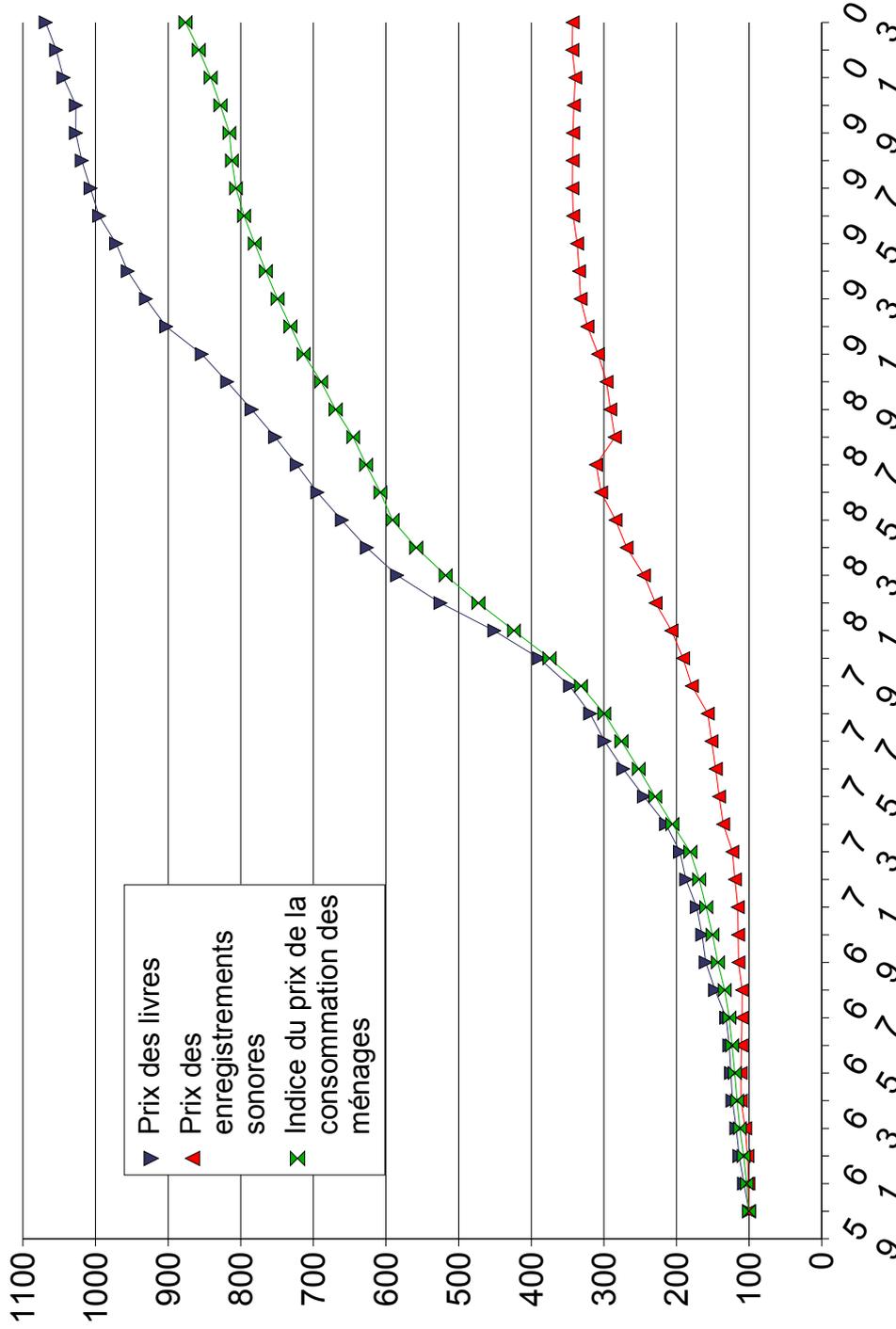


FIG. 9 – Indices des prix, 1959 – 2003

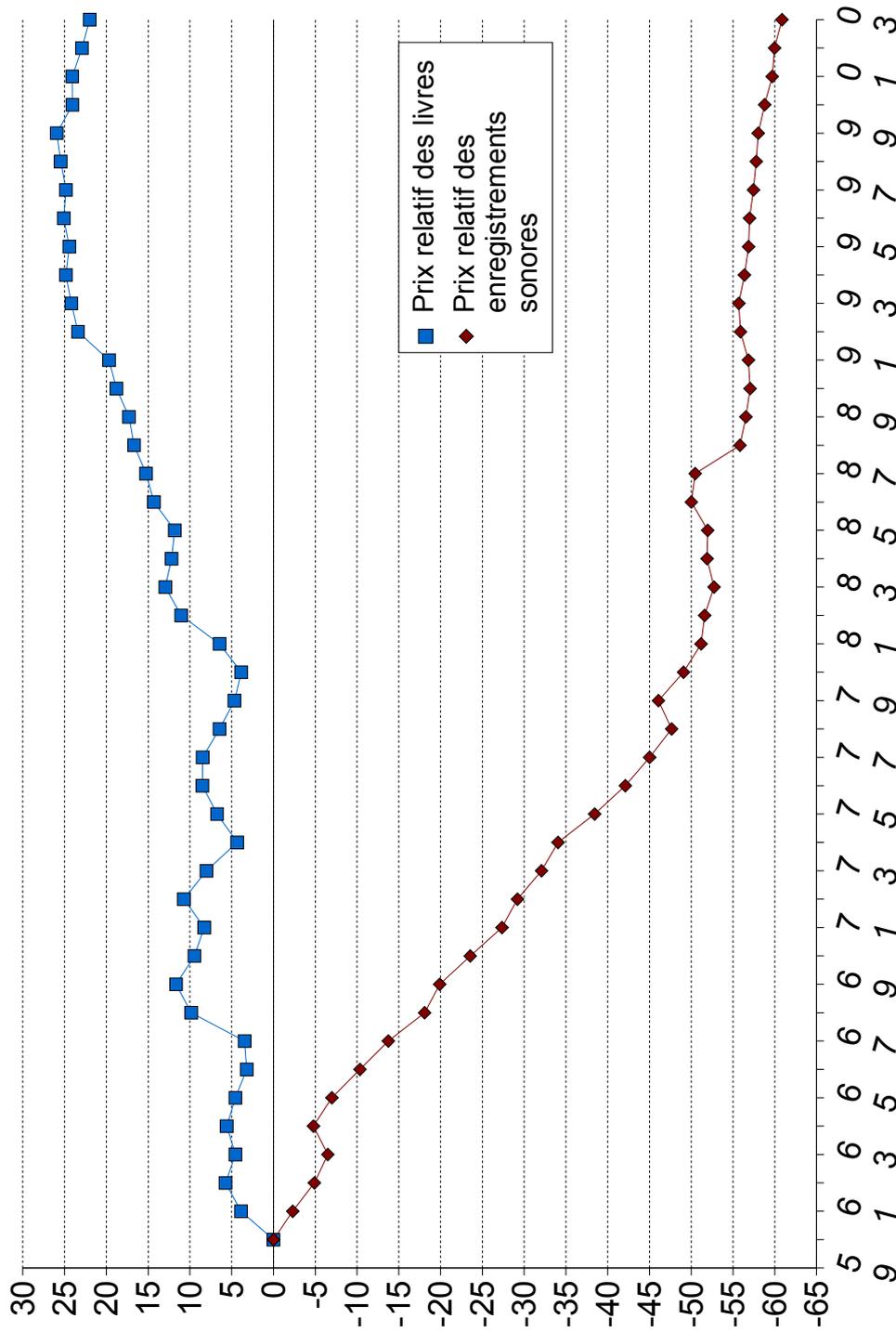
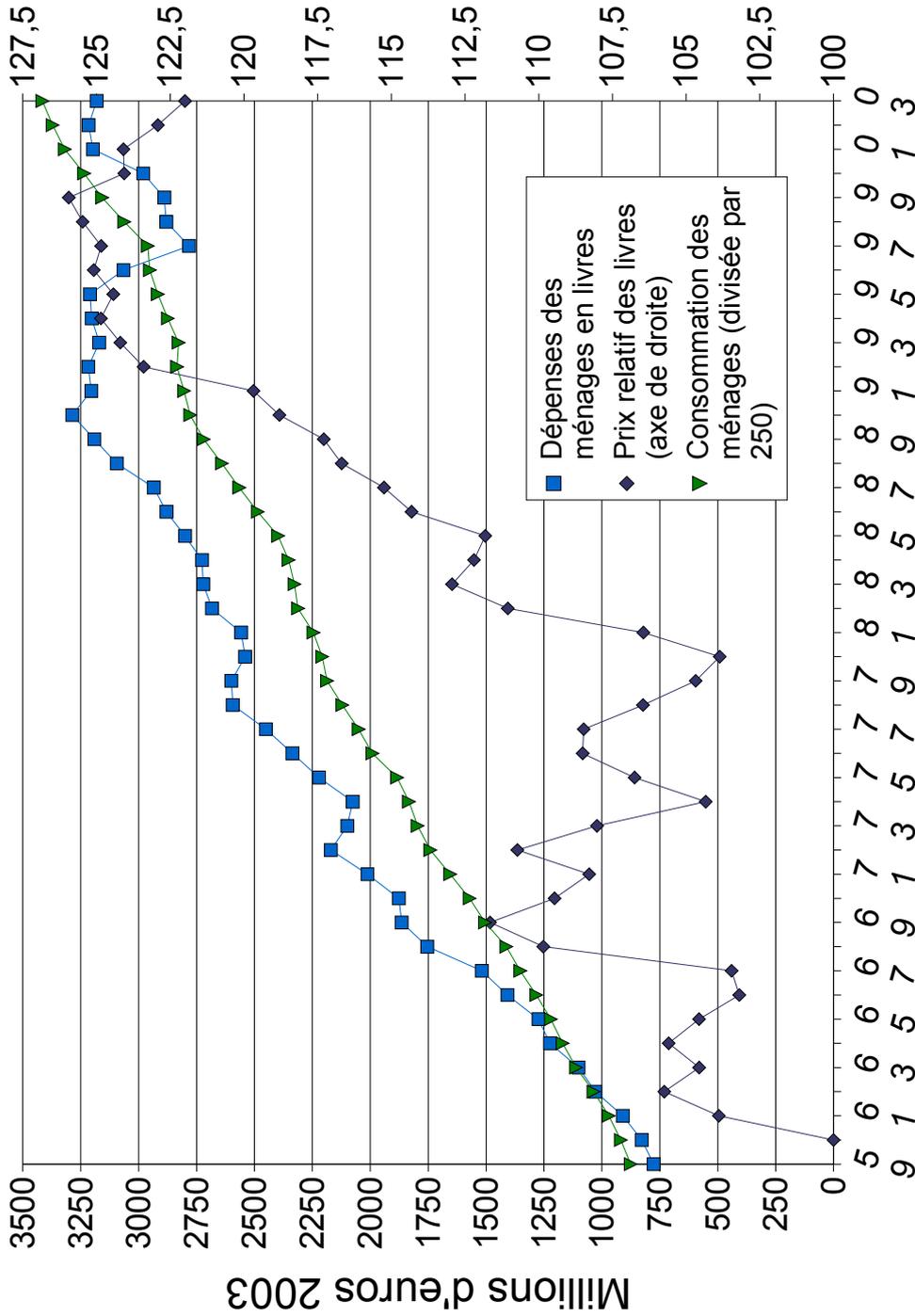
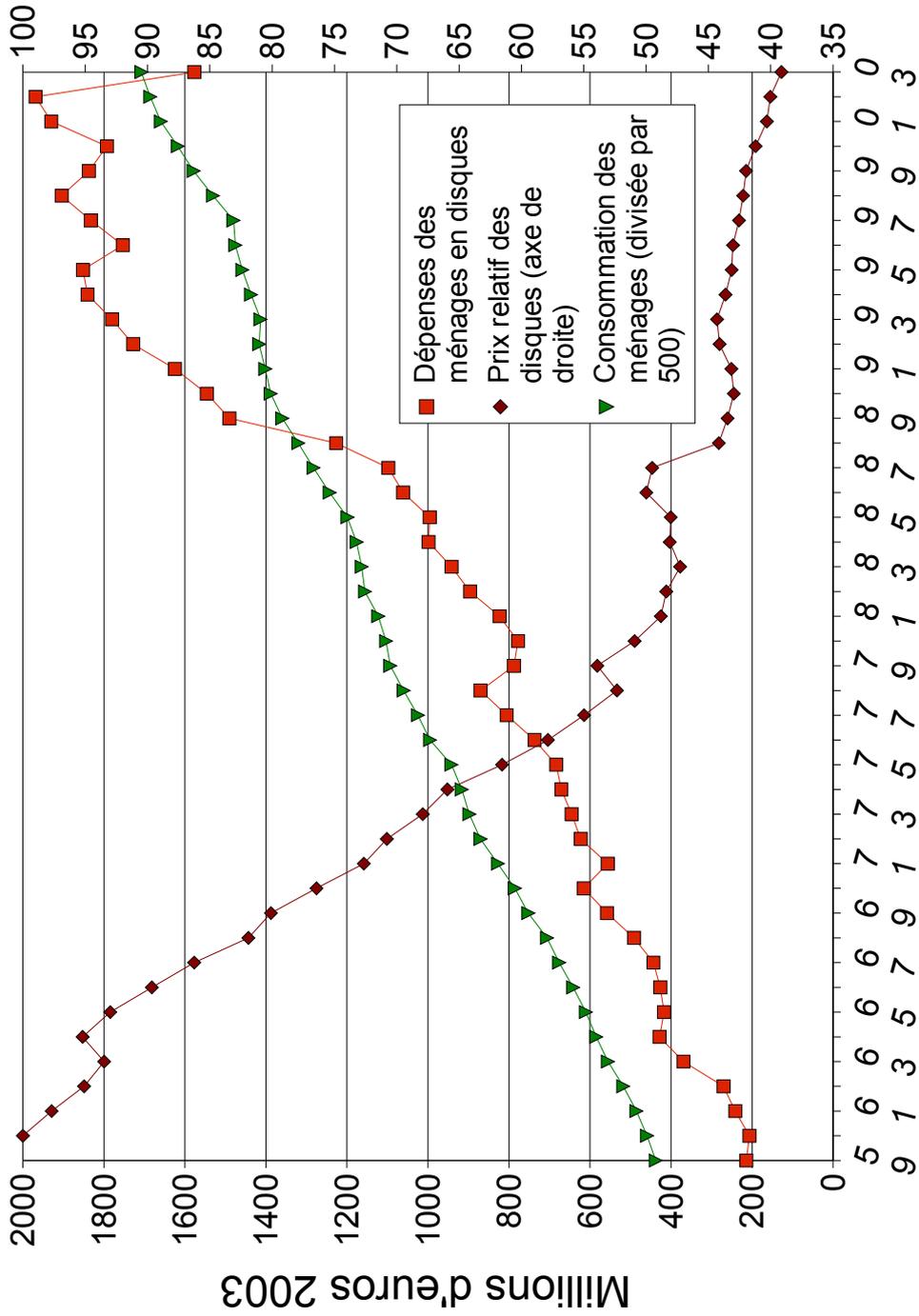


FIG. 10 – Prix relatifs, 1959 – 2003



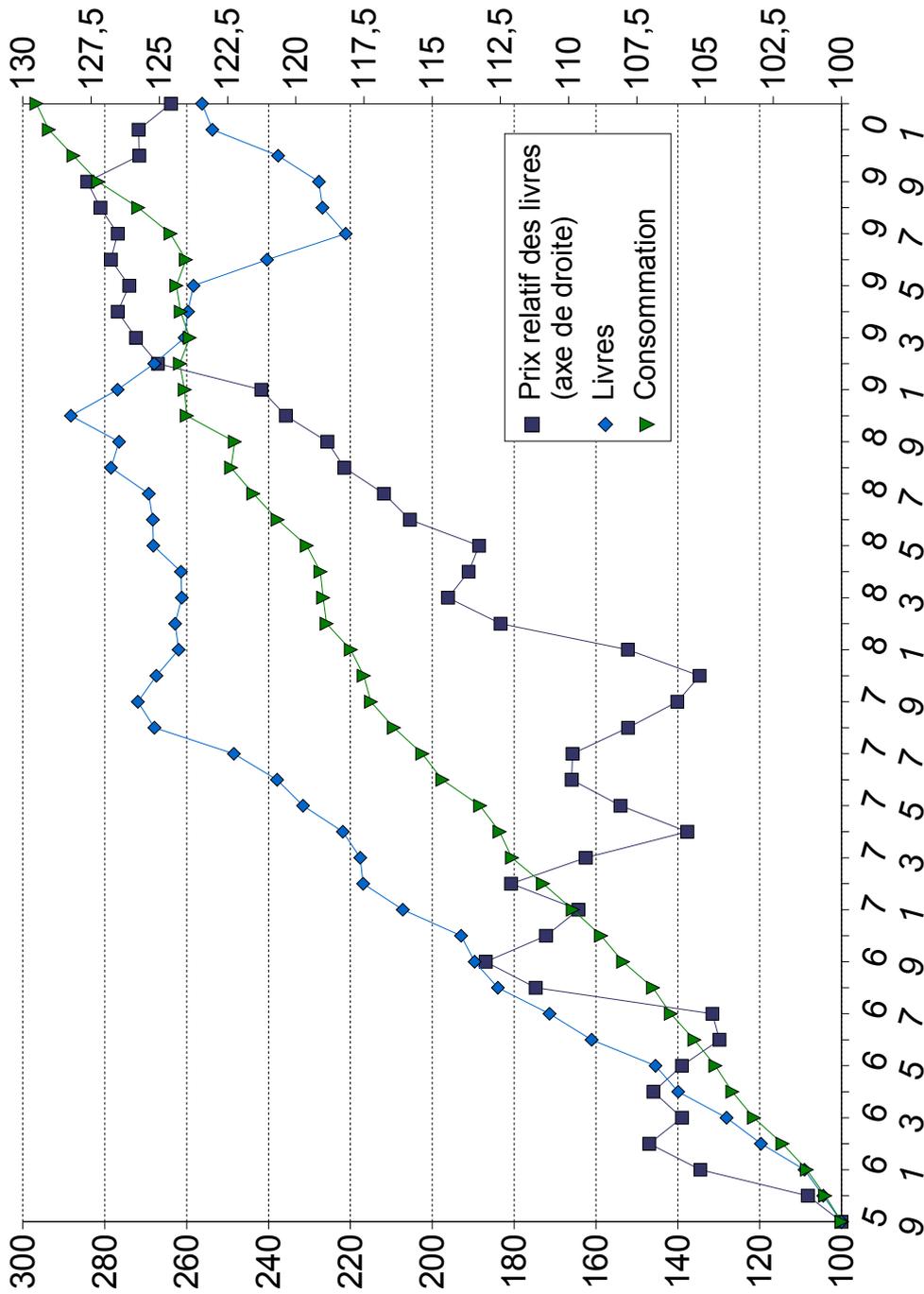
Note : Les prix relatifs sont calculés comme le rapport de l'indice du prix des livres sur l'indice des prix à la consommation, exprimé en pourcentage.

FIG. 11 – Dépenses et prix relatifs pour les livres, 1959 – 2003



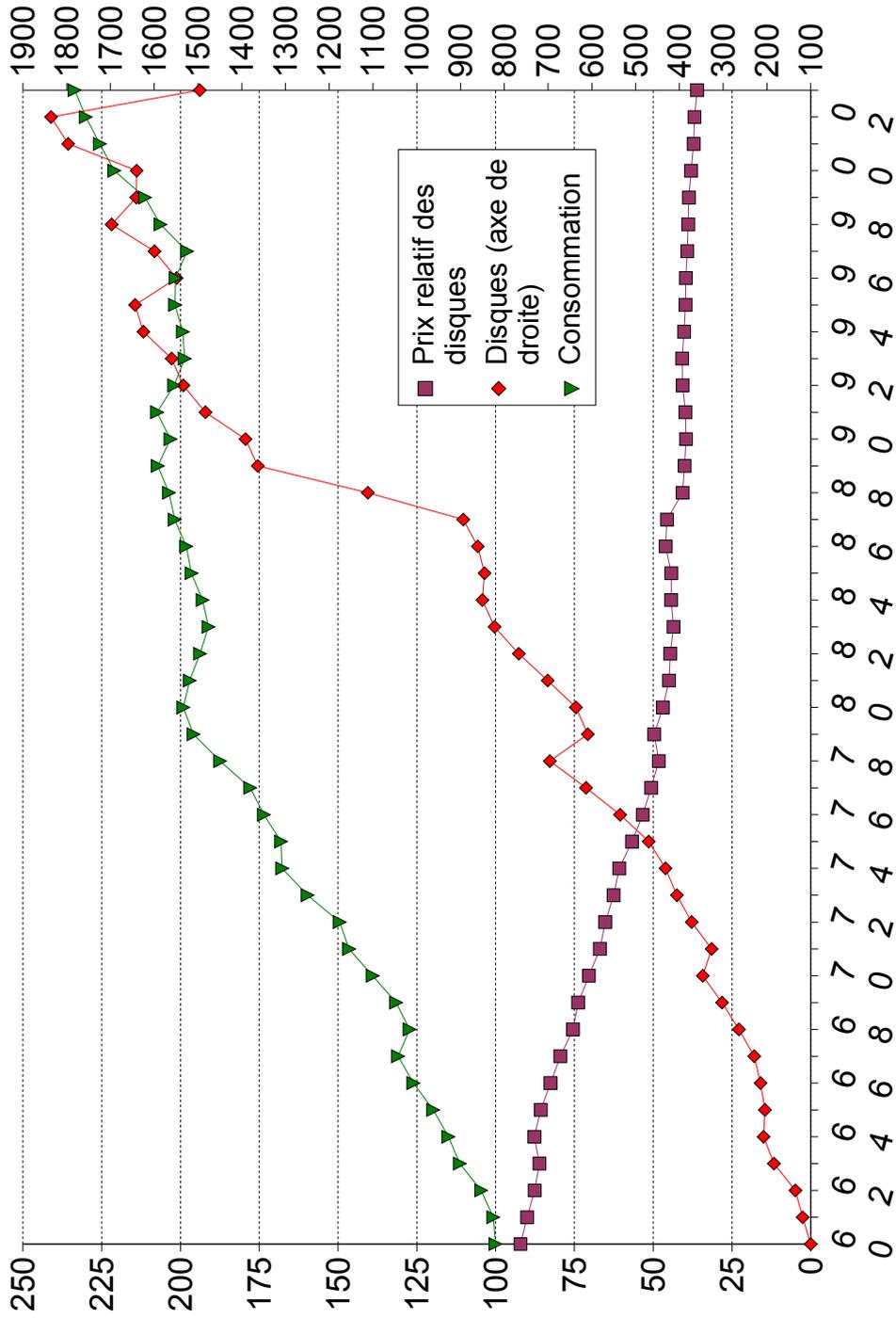
Note : même méthodologie que pour la figure 11

FIG. 12 – Dépenses et prix relatifs pour les enregistrements sonores, 1959 – 2003



Note : Les volumes sont calculés comme les dépenses par tête divisés par l'indice de prix correspondant, puis ramenés en base 100 en 1960.

FIG. 13 – Volumes et prix relatifs pour les livres, 1959 – 2003



Note : même méthodologie que pour la figure 13

FIG. 14 – Volumes et prix relatifs pour les enregistrements sonores, 1959 – 2003

## Références

- [Baumol, 1966] Baumol, William et Bowen, W. (1966). *Performing Arts. The Economic Dilemma*. MIT Press.
- [Benhamou, 1985] Benhamou, F. (1985). *Essai d'analyse d'une pratique culturelle : la lecture et l'achat de livres*. PhD thesis, Université Paris-I Panthéon-Sorbonne.
- [Benhamou, 2003] Benhamou, F. (2003). *L'Économie de la culture*. Repères. La Découverte, 4e édition.
- [Blaug, 2001] Blaug, M. (2001). Where are we now on cultural economics? *Journal of Economic Surveys*, 15(2) :123–143.
- [Bourdieu, 1979] Bourdieu, P. (1979). *La Distinction, Critique sociale du jugement*. Éditions de Minuit, Paris.
- [Darmond, 1986] Darmond, Dominique et L'Hardy, P. (1986). Consommation : santé et loisirs au premier plan. *Économie et statistique*, (190) :55–69. in Les Français en l'an 2000.
- [Donnat, 1998] Donnat, O. (1998). *Les pratiques culturelles des Français*. La Documentation française, Paris.
- [Ecalte, 1988] Ecalte, F. (1988). Une évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre. *Économie et prévision*, 86.
- [INSEE, 1990] INSEE (1990). *A New Approach to Consumer Theory I*. Institut national de la statistique et des études économiques.
- [Lancaster, 1966] Lancaster, K. (1966). A new approach to consumer theory. *The Journal of Political Economy*, 74(2) :132–157.
- [Lévy-Garboua, 1996] Lévy-Garboua, Louis et Montmarquette, C. (1996). A microeconomic study of theatre demand. *Journal of Cultural Economics*, 20(1) :25–50.
- [Ministère de la Culture, 2003] Ministère de la Culture, D. d. t. e. d. l. p. (2003). Les effets bénéfiques de la baisse de la tva sur les disques. Technical report, Ministère de la Culture et de la Communication.
- [Rosen, 1974] Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets : Product differentiation in pure competition. *The Journal of Political Economy*, 82(1) :34–55.
- [Rouet, 1981] Rouet, F. (1981). Le livre en crise. Technical Report DT, n°561, Ministère de la Culture et de la Communication, Service des études et de la recherche.
- [Rouet, 1998] Rouet, F. (1998). *TVA et politique du livre : impacts et enjeux*. Unité de Recherche et de Développement sur les Politiques Culturelles. Éditions du conseil de l'Europe, Strasbourg.
- [Rouet, 2000] Rouet, F. (2000). *Le Livre, mutations d'une industrie culturelle*. La Documentation française, Paris.
- [Stigler, 1977] Stigler, George et Becker, G. (1977). De gustibus non est disputandum. *The American Economic Review*, 67(2) :76–90.
- [Towse, 1997] Towse, R. (1997). *Cultural Economics : The Arts, the Heritage and the Media Industries*. Edward Elgar, Cheltenham.
- [van der Ploeg, 2004] van der Ploeg, F. (2004). Beyond the dogma of the fixed book price agreement. *Journal of Cultural Economics*, 28.

## Table des figures

1	Dépenses des ménages, 1959 – 2003 . . . . .	27
2	Dépenses des ménages par tête, 1959 – 2003 . . . . .	28
3	Dépenses des ménages, % de leur consommation, 1959 – 2003 . . . . .	29
4	Dépenses moyennes des ménages en livres, par quartile . . . . .	30
5	Dépenses moyennes des ménages en musique enregistrée, par quartile . . . . .	31
6	Part des livres dans le budget des ménages, par quartile . . . . .	32
7	Part de la musique enregistrée dans le budget des ménages, par quartile . . . . .	33
8	Proportion de ménages ayant acheté un livre, par quartile . . . . .	34
9	Indices des prix, 1959 – 2003 . . . . .	35
10	Prix relatifs, 1959 – 2003 . . . . .	36
11	Dépenses et prix relatifs pour les livres, 1959 – 2003 . . . . .	37
12	Dépenses et prix relatifs pour les enregistrements sonores, 1959 – 2003 . . . . .	38
13	Volumes et prix relatifs pour les livres, 1959 – 2003 . . . . .	39
14	Volumes et prix relatifs pour les enregistrements sonores, 1959 – 2003 . . . . .	40

## Liste des tableaux

1	Élasticité-prix des livres : Comparaison avec [Ecalte, 1988]. . . . .	19
2	Élasticité-prix des livres : Comparaison avec [Darmond, 1986]. . . . .	20
3	Élasticités micro-économiques . . . . .	21
4	Élasticité-prix des disques. . . . .	22
5	Élasticités croisées. . . . .	23
6	Élasticités-prix croisées : livres. . . . .	24
7	Élasticités-prix croisées micro-économiques . . . . .	25
8	Principales séries . . . . .	45

## Annexes

### Loi du 10 août 1981 relative au prix du livre

#### Article 1er

**Article 1er, alinéa 1er** « Toute personne physique ou morale qui édite ou importe des livres est tenue de fixer, pour les livres qu'elle édite ou importe, un prix de vente au public. »

**Article 1er, alinéa 2** « Ce prix est porté à la connaissance du public. Un décret précisera, notamment, les conditions dans lesquelles il sera indiqué sur le livre et déterminera également les obligations de l'éditeur ou de l'importateur en ce qui concerne les mentions permettant l'identification du livre et le calcul des délais prévus par la présente loi. »

**Article 1er, alinéa 3** « Tout détaillant doit offrir le service gratuit de commande à l'unité.

Toutefois, et dans ce seul cas, le détaillant peut ajouter au prix effectif de vente au public qu'il pratique les frais ou rémunérations correspondant à des prestations supplémentaires exceptionnelles expressément réclamées par l'acheteur et dont le coût a fait l'objet d'un accord préalable. »

**Article 1er, alinéa 4** « Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95% et 100% du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur. »

**Article 1er, alinéa 5 et 6** « Dans le cas où l'importation concerne des livres édités en France, le prix de vente au public fixé par l'importateur est au moins égal à celui qui a été fixé par l'éditeur.

Les dispositions de l'alinéa précédent ne sont pas applicables aux livres importés en provenance d'un Etat membre de la Communauté économique européenne, sauf si des éléments objectifs, notamment l'absence de commercialisation effective dans cet Etat, établissent que l'opération a eu pour objet de soustraire la vente au public aux dispositions du quatrième alinéa du présent article. »

## **Article 2**

« Par dérogation aux dispositions de l'article 37 (1°) de la loi n°73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, les conditions de vente établies par l'éditeur ou l'importateur, en appliquant un barème d'écart sur le prix de vente au public hors taxes, prennent en compte la qualité des services rendus par les détaillants en faveur de la diffusion du livre. Les remises correspondantes doivent être supérieures à celles résultant de l'importance des quantités acquises par les détaillants. »

## **Article 3**

**Article 3, alinéa 1er** « Les dispositions du quatrième alinéa 1er ci-dessus ne sont pas applicables aux associations facilitant l'acquisition des livres scolaires pour leurs membres. »

**Article 3, alinéa 2** « Elles ne sont pas non plus applicables au prix de vente des livres facturés pour leurs besoins propres, excluant la revente, à l'Etat, aux collectivités locales, aux établissements d'enseignement, de formation professionnelle ou de recherche, aux syndicats représentatifs, aux comités d'entreprise, aux bibliothèques accueillant du public pour la lecture ou le prêt, notamment celle des associations régies par la loi du 1er juillet 1901. »

## **Article 4**

« Toute personne qui publie un livre en vue de sa diffusion par courtage, abonnement ou par correspondance moins de neuf mois après la mise en vente de la première édition fixe, pour ce livre, un prix de vente au public au moins égal à celui de cette première édition. »

## **Article 5**

« Les détaillants peuvent pratiquer des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1er sur les livres édités ou importés depuis plus de deux ans, et dont le dernier approvisionnement remonte à plus de six mois. »

## **Article 6**

« Les ventes à primes ne sont autorisées, sous réserve des dispositions de la loi n°51-356 du 20 mars 1951 modifiée et de la loi n°73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée que si elles

sont proposées, par l'éditeur ou l'importateur, simultanément et dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants ou si elles portent sur des livres faisant l'objet d'une édition exclusivement réservée à la vente par courtage, par abonnement ou par correspondance. »

#### **Article 7**

« Toute publicité annonçant des prix inférieurs au prix de vente au public mentionné à l'article 1er, (alinéa 1er) est interdite hors des lieux de vente. »

#### **Article 8**

« En cas d'infraction aux dispositions de la présente loi, des actions en cessation ou en réparation peuvent être engagées, notamment pour tout concurrent, association agréée de défense des consommateurs ou syndicat des professionnels de l'édition ou de la diffusion des livres ainsi que par l'auteur ou toute organisation de défense des auteurs. »

#### **Article 9**

« Les dispositions de la présente loi ne font pas obstacle à l'application, le cas échéant, de l'ordonnance n°45-1483 du 30 juin 1945 modifiée relative aux prix, à l'exception toutefois des premiers et deuxièmes alinéas du 4° de l'article 37 de ladite ordonnance. »

#### **Article 10**

« Un décret détermine les modalités d'application de la présente loi aux départements d'outre-mer compte tenu des sujétions dues à l'éloignement de ces départements. »

#### **Article 10 bis**

« Un décret en Conseil d'Etat déterminera les peines d'amendes contraventionnelles applicables en cas d'infraction aux dispositions de la présente loi. »

#### **Principales séries utilisées**

Années	Dépenses des ménages (millions d'euros courants)			Indices des prix			Déflateurs euros 2003
	Livres	Disques	Conso	Livres	Disques	Conso	
1959	85,41	23,55	24082,43	100	100	100	9,0915
1960	94,37	23,55	26168,79	104,431	95	103,16	8,7734
1961	107,13	28,41	28578,26	111,80	95,64	106,30	8,4928
1962	126,96	33,37	31974,01	118,609	97,02	110,79	8,1029
1963	142,35	47,77	35938,55	122,975	100,02	116,18	7,7321
1964	163,76	57,30	39115,09	128,346	105,27	120,07	7,4750
1965	174,62	57,20	41842,43	130,556	105,62	123,33	7,2932
1966	198,24	60,07	45170,34	132,812	104,96	127,13	7,1019
1967	219,65	64,17	48905,60	137,362	104,18	131,15	6,9134
1968	265,15	74,27	53387,48	153,202	103,92	137,77	6,6149
1969	300,06	89,81	60527,80	166,689	108,77	147,45	6,2139
1970	317,77	104,2	66516,23	171,878	109,17	155,07	5,9059
1971	360,07	99,54	74032,21	179,786	109,69	163,97	5,5886
1972	412,23	118,32	82667,28	195,061	113,44	173,99	5,2647
1973	435,42	133,87	93134,27	204,04	116,68	186,55	4,8205
1974	489,70	158,28	108136,37	224,051	128,78	212,07	4,2386
1975	585,67	180,25	124221,87	255,662	134,08	236,50	3,7924
1976	675,12	212,98	143827,53	285,594	138,52	259,89	3,4597
1977	774,73	254,73	162002,08	312,456	143,99	284,41	3,1634
1978	894,20	300,08	182769,19	333,083	148,89	308,91	2,9004
1979	992,75	300,84	208726,36	362,408	169,73	341,83	2,6187
1980	1101,45	337,27	239275,06	406,642	181,27	386,54	2,3062
1981	1257,61	404,86	276052,52	471,33	196,50	437,10	2,0335
1982	1475,48	492,74	317743,28	548,677	217,33	487,73	1,8187
1983	1640,13	567,78	350704,43	611,256	232,54	534,22	1,6590
1984	1765,21	646,48	380758,03	654,671	255,10	575,95	1,5446
1985	1918,19	682,26	410687,39	690,694	269,64	609,71	1,4595
1986	2025,53	746,55	437094,84	725,948	288,52	626,79	1,4217
1987	2129,08	796,52	465343,43	755,721	295,15	647,19	1,3783
1988	2305,10	913,90	491806,91	786,717	270,65	665,45	1,3422
1989	2463,38	1150,42	524738,83	820,56	276,34	690,46	1,2955
1990	2622,12	1233,61	553911,38	855,89	281,31	711,06	1,2532
1991	2638,58	1337,89	577197,09	892,506	292,51	736,01	1,2143
1992	2711,91	1456,49	597224,97	943,751	306,50	754,69	1,1862
1993	2728,07	1531,65	608198,25	972,959	315,38	773,06	1,1620
1994	2801,70	1610,16	628605,07	999,216	317,28	789,73	1,1430
1995	2856,74	1648,12	649034,46	1015,80	319,94	805,54	1,1235
1996	2781,88	1591,26	669637,64	1040,37	325,14	820,62	1,1018
1997	2556,26	1683,49	679956,46	1052,87	326,03	832,15	1,0884
1998	2664,65	1761,70	708106,62	1065,48	325,75	837,91	1,0810
1999	2685,79	1708,01	733839,89	1073,94	325,25	841,38	1,0756
2000	2817,23	1694,86	764683,26	1073,87	324,17	854,08	1,0577
2001	3073,08	1855,10	797584,32	1091,70	322,27	868,09	1,0404
2002	3149,61	1928,46	825469,90	1102,36	326,21	884,90	1,021
2003	3181,11	1576,81	853763,39	1117,41	325,74	903,74	1

TAB. 8 – Principales séries

## Table des matières

<b>Remerciements</b>	<b>2</b>
<b>Résumé</b>	<b>3</b>
<b>1 Introduction</b>	<b>4</b>
<b>2 Marchés</b>	<b>5</b>
2.1 Structure de l'offre . . . . .	5
2.2 Distribution . . . . .	5
2.2.1 Concentration de la distribution de disques . . . . .	5
2.2.2 Le livre : un marché très réglementé . . . . .	6
2.3 Demande . . . . .	6
2.4 Le débat sur le prix unique du livre . . . . .	7
2.4.1 Fondement . . . . .	7
2.4.2 Opposition . . . . .	9
2.4.3 Après la bataille . . . . .	9
2.4.4 Conclusion : « une loi tellement fragile » . . . . .	9
<b>3 Modèles théoriques</b>	<b>10</b>
3.1 Modèles de demande . . . . .	10
3.1.1 Le modèle de recherche de F. Benhamou . . . . .	10
3.1.2 Modèle de satisfaction aléatoire . . . . .	11
3.2 Économie du prix unique . . . . .	12
<b>4 Données utilisées dans cette étude</b>	<b>13</b>
4.1 Comptabilité nationale . . . . .	14
4.1.1 Séries de prix et de volumes . . . . .	14
4.1.2 Indicateurs socio-économiques . . . . .	14
4.2 Données microéconomiques . . . . .	14
4.2.1 Budget des familles . . . . .	14
4.2.2 Pratiques culturelles . . . . .	15
<b>5 Éléments quantitatifs descriptifs</b>	<b>15</b>
5.1 Volumes . . . . .	15
5.2 Prix . . . . .	17
5.3 Élasticités . . . . .	17
<b>6 Résultats</b>	<b>18</b>
6.1 Les livres . . . . .	18
6.1.1 Évaluation de l'élasticité instantanée . . . . .	18
6.1.2 Élasticité-prix macroéconomique de long terme . . . . .	20
6.1.3 Élasticité microéconomique . . . . .	21
6.2 Les disques . . . . .	21
6.2.1 Élasticités macro-économique . . . . .	22
6.2.2 Élasticité micro-économique . . . . .	22
6.3 Comparaison et substituabilité . . . . .	22

<i>TABLE DES MATIÈRES</i>	47
6.3.1 Niveau macro-économique . . . . .	22
6.3.2 Niveau micro-économique . . . . .	23
<b>7 Conclusion</b>	<b>25</b>
<b>8 Graphiques</b>	<b>26</b>
<b>Liste des figures</b>	<b>42</b>
<b>Liste des tableaux</b>	<b>42</b>
<b>Annexes</b>	<b>42</b>
Loi Lang . . . . .	42
Principales séries . . . . .	44