

# Impact d'un prix unique du livre sur les ventes de livres au Québec

Annexe technique de la Note économique *Les conséquences d'un prix unique du livre*

Cette annexe technique présente les calculs permettant d'estimer la diminution des ventes de livres au Québec découlant de l'adoption éventuelle d'une politique de prix unique du livre par le gouvernement québécois. Ces calculs reposent sur des hypothèses lorsque les données exactes ne sont pas disponibles. Les hypothèses retenues sont prudentes et la sensibilité du résultat à ces choix d'hypothèses est aussi illustrée.

Situation actuelle : Les nouveautés sont vendues dans des librairies indépendantes, des succursales de grandes chaînes de librairies ainsi que des magasins à grande surface non spécialisés. Les librairies indépendantes ne parviennent pas à rivaliser avec les rabais offerts par les grandes chaînes ou les magasins à grande surface.

Mise en place d'un prix unique du livre : Le rabais maximal pouvant être offert sur les nouveautés serait alors de 10 % du prix suggéré par l'éditeur durant une durée à déterminer, possiblement neuf mois, selon la proposition de la coalition Nos livres à juste prix.

Impact sur les ventes de livres : Les prix des nouveautés seraient donc haussés à court terme. L'importance des hausses de prix dépend des rabais auparavant consentis par chaque type de détaillant. Le calcul de l'impact sur les ventes de livre se fait à l'aide de l'élasticité-prix de la demande de livres, un bien ordinaire.

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

---

Les librairies vendent 70 % des nouveautés, alors que les magasins à grande surface en vendent 30 %<sup>1</sup>.

Parmi les librairies, la moitié (49,2 %) des ventes de livres neufs sont réalisées par les librairies indépendantes et l'autre moitié (50,8 %) par les succursales des grandes chaînes<sup>2</sup>.

Hypothèse 1 : Les librairies indépendantes et les grandes chaînes offrent en moyenne 20 % de rabais sur le prix suggéré à l'heure actuelle (en supposant par exemple que les librairies indépendantes offrent des rabais entre 15 % et 20 % du prix suggéré et que les succursales des grandes chaînes offrent des rabais entre 20 % et 25 %). Les magasins à grande surface offrent en moyenne 30 % de rabais.

L'imposition d'une limite de 10 % au rabais sur le prix suggéré augmenterait les prix des nouveautés dans les proportions suivantes :

	<b>Librairies (tous types)</b>	<b>Grandes surfaces</b>
Ancien prix ( $P_t$ )	80 % du prix suggéré (20 % de rabais)	70 % du prix suggéré (30 % de rabais)
Nouveau prix ( $P_{t+1}$ )	90 % du prix suggéré (10 % de rabais)	90 % du prix suggéré (10 % de rabais)
Variation de prix ( $\Delta P$ ) Tel que $\Delta P = (P_{t+1} / P_t) - 1$	<b>+12,5 %</b>	<b>+28,6 %</b>

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

L'élasticité-prix ( $e$ ) d'un bien est un nombre qui correspond au rapport entre la variation relative de quantité vendue de ce bien et la variation relative de son prix de vente. Sa formule est la suivante :  $e = -(\Delta Q/Q)/(\Delta P/P)$

La littérature économique offre différentes mesures de l'élasticité-prix de la demande de livres, allant de 1,47 à 3,0<sup>3</sup>.

Hypothèse 2 : En supposant que le marché français est celui qui ressemble le plus au marché québécois parmi les pays où des études ont déterminé une élasticité-prix pour la consommation de livres, nous avons choisi l'une des deux estimations pour la France, celle des chercheurs Dominique Darmon et Philippe L'Hardy (1,47), soit celle qui est la plus prudente (l'autre, évaluée par le chercheur Mathieu Perona, est plus élevée à 2,0).

Hypothèse 3 : Toutes les nouveautés seront touchées, c'est-à-dire qu'un titre n'est considéré comme nouveau que durant les neuf mois suivant sa parution.

Selon les données précédentes et l'élasticité-prix considérée, les ventes de *nouveautés* par type de détaillant diminueraient dans les proportions suivantes :

	<b>Librairies (tous types)</b>	<b>Magasins à grande surface</b>
Variation de prix ( $\Delta P/P$ ) Tel que $\Delta P = P_{t+1} / P_t - 1$	+12,5 %	+28,6 %
Variation de quantité ( $\Delta Q/Q$ ) Tel que $\Delta Q/Q = \Delta P/P \times e$	-18,4 %	-42,0 %
Proportion des ventes de nouveautés	70 %	30 %
Variation des ventes de nouveautés	<b>-25,5 %</b>	

### **ÉTAPE 3 : Variation des ventes totales de livres au Québec**

---

Les nouveautés représentaient en 2004-2005 des ventes de 9 598 345 exemplaires, soit 55,7 % des ventes totales de livres de 17 231 519 exemplaires<sup>4</sup>.

Hypothèse 4 : La proportion des ventes de nouveautés dans les ventes totales de livre est demeurée constante dans le temps.

Pour déterminer la diminution des ventes totales de livres au Québec, il s'agit simplement de multiplier la variation des ventes de nouveautés par la proportion des nouveautés dans les ventes totales de livre. Cela donne une diminution de 14,2 % des ventes de livres.

### **ÉTAPE 4 : Variation des ventes totales de titres québécois**

---

Il est possible de faire le même calcul en considérant uniquement les titres québécois. Les ventes de nouveautés représentent en effet une plus grande proportion des ventes totales dans le marché du livre québécois. Les nouveautés comptaient en 2004-2005 pour 4 603 663 exemplaires, soit 69,0 % des ventes totales de 6 671 844 exemplaires de livres québécois<sup>5</sup>, contre 55,7 % pour le marché du livre en général. Les titres québécois seront donc particulièrement touchés par le prix plancher imposé.

En conservant les mêmes hypothèses, mais en modifiant le ratio de nouveautés parmi les ventes totales, un prix plancher entraînant une diminution de 25,5 % des ventes de nouveautés fera diminuer les ventes totales de livres québécois de 17,6 %.

### **ÉTAPE 5 : Analyse de sensibilité**

---

Chaque hypothèse posée, sans être arbitraire, représente un choix méthodologique duquel dépend le résultat final. L'analyse de sensibilité permet d'illustrer à quel point ce résultat est sensible à une variation dans l'hypothèse posée. Le tableau qui suit reprend donc les calculs précédents en changeant chaque fois une et une seule hypothèse.

	<b>Hypothèse faible</b>	<b>Hypothèse mitoyenne</b>	<b>Hypothèse forte</b>
Hypothèse 1	Rabais de 15 % et 25 % -8,3 %	Rabais de 20 % et 30 % -14,2 %	Rabais de 25 % et 35 % -20,9 %
Hypothèse 2	Élasticité de 1,2 -11,6 %	Élasticité de 1,47 -14,2 %	Élasticité de 3,0 -28,9 %
Hypothèse 3	La durée de 9 mois englobe 75 % des ventes de nouveautés -10,6 %	La durée de 9 mois englobe 100 % des ventes de nouveautés -14,2 %	
Hypothèse 4	La proportion des nouveautés dans les ventes totales a diminué -12,9 %	La proportion des nouveautés dans les ventes totales a été stable -14,2 %	La proportion des nouveautés dans les ventes totales a augmenté -15,5 %

## **Conclusion**

---

L'impact de l'adoption d'une politique de prix unique du livre serait, toutes choses étant égales par ailleurs, une diminution des ventes de nouveautés de 25,5 %, ce qui ferait diminuer les ventes totales de livres au Québec de 14,2 %. Les ventes totales de titres québécois, quant à elles, diminueraient de 17,6 %.

---

<sup>1</sup> Édinova, *La diffusion et la distribution du livre de langue française au Canada*, publié par le ministère du Patrimoine canadien, août 2008, p. 33. Les données sur les ventes de nouveautés datent de 2004-2005. Les données absolues sont donc anciennes. Par contre, les ratios tirés de ces données sont vraisemblablement plus constants dans le temps.

<sup>2</sup> Institut de la statistique du Québec, *Ventes de livres neufs par les librairies selon l'agrément et l'appartenance à une chaîne*, données de 2012.

<sup>3</sup> Élasticité-prix de 1,5 à 3,0 en Allemagne en 1984-1986 : George Bittlingmayer, « The Elasticity of Demand for Books, Resale Price Maintenance and the Lerner Index », *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 148 (1992), no 4, p. 588-606; élasticité-prix de 1,59 à 2,91 pour la Norvège de 1986 à 1999 : Vidar Ringstad et Knut Løyland, « The Demand for Books Estimated By Means of Consumer Survey Data », *Journal of Cultural Economics*, vol. 30 (2006), no. 1, p. 141-155; élasticité-prix de 2,0 pour la France de 1960 à 2003 : Mathieu Perona, *Essai de mesure de l'élasticité-prix de la demande de livre et de disques en France, 1960-2003*, Mémoire de DEA, École d'économie de Paris, 2004, p. 25; autre calcul d'élasticité-prix de 1,47 pour la France de 1963 à 1985: Dominique Darmon et Philippe L'Hardy, « Consommation : santé et loisirs au premier plan », *Economie et statistique*, no 190, juillet-août 1986, p. 55-69; élasticité de 1,94 pour les livres les plus susceptibles d'être des nouveautés aux États-Unis : Thomas Webster, « Retail Consolidation and the Price Elasticity of Demand for Books », *International Business & Economics Research Journal*, vol. 1 (2002), no 12, p. 31.

<sup>4</sup> Édinova, *op. cit.*; Les ventes totales sont tirées de l'Institut de la statistique du Québec, *Nombre d'exemplaires vendus par les distributeurs selon l'origine et la catégorie de livres, Québec, 2004-2005 à 2008-2009*, Observatoire de la culture et des communications du Québec.

<sup>5</sup> *Idem.*