

Les promesses n'engagent que ceux qui les entendent

© Thierry Vieille, mai 2007

C'est à lire jusqu'au bout,

Dans notre parti politique, nous accomplissons ce que nous promettons.
Seuls les imbéciles peuvent croire que
nous ne lutterons pas contre la corruption.
Parce que, il y a quelque chose de certain pour nous:
L'honnêteté et la transparence sont fondamentales pour atteindre nos idéaux.
Nous démontrons que c'est une grande stupidité de croire que
les mafias continueront à faire partie du gouvernement comme par le passé.
Nous assurons, sans l'ombre d'un doute, que
la justice sociale sera le but principal de notre mandat.
Malgré cela, il y a encore des gens stupides qui s'imaginent que
l'on puisse continuer à gouverner
avec les ruses de la vieille politique.
Quand nous assumerons le pouvoir, nous ferons tout pour que
soit mis fin aux situations privilégiées et au trafic d'influences
nous ne permettrons d'aucune façon que
nos enfants meurent de faim
nous accomplirons nos desseins même si
les réserves économiques se vident complètement
nous exercerons le pouvoir jusqu'à ce que
vous aurez compris qu'à partir de maintenant
nous sommes la "nouvelle politique".

Lire maintenant de bas en haut...
en commençant par la dernière ligne
et en remontant jusqu' au début

Les numéros en 0800, générateurs de la baisse de la consommation

Par Thierry Vieille

© Thierry Vieille, mai 2005

*

* *

À l'origine : la libéralisation et la déréglementation

En 1976, Raymond Barre, alors Premier ministre et ministre de l'économie et des finances affirme que la lutte contre l'inflation doit passer par la libéralisation des prix et non par le contrôle, estimant que le prix pré-administré crée de l'inflation, une monnaie dépréciée, une baisse du revenu des exportations ainsi qu'une hausse du prix des importations.

Cependant, au lieu d'en espérer une baisse des prix, ceux-ci vont augmenter pendant de nombreuses années, avant de se stabiliser, puis de baisser. En effet, le déclin de la qualité des produits, conjugué avec le progrès technologique, la baisse des coûts de production et la baisse des prix va conduire à davantage de consommation.

Par ailleurs, dès cette époque, la volonté néolibérale qui estime qu'un marché équilibrant conduit à la ruine, va encourager à la déréglementation.

Ainsi, la libéralisation des prix engagée dès 1976, précède l'économie de marché qui sera initiée par les dispositions du marché unique de l'Union européenne dès 1986.

De même, la déréglementation engagée aussi en 1976 précède le mouvement de décentralisation de 1982 qui prône le contrôle a posteriori, dispositions fort encouragées par les directives de la commission européenne, toujours prompts à développer le principe d'économie libérale.

Ainsi, entre, d'une part, la suppression du contrôle des prix (autrement dit la libéralisation de prix), et d'autre part de la suppression de la réglementation du contrôle des pratiques commerciales (autrement dit la déréglementation au profit d'un contrôle a posteriori), la France, à l'instar de tous les autres pays européens, est rentrée de plain-pied dans une économie ultra-libérale où tout est permis ou presque.

Et ce, au détriment des intérêts et des droits les plus élémentaires du consommateur. Ainsi aujourd'hui, des produits et services sont mis sur le marché sans contrôle préalable de bon fonctionnement, sans contrôle des garanties des droits du consommateur et sans contrôle du droit précis, fiable et inaliénable du consommateur.

L'exemple de la téléphonie mobile

L'exemple le plus criant à ce jour, est celui des opérateurs de la téléphonie fixe qui se sont développés depuis 1996, date à laquelle France Télécoms, privatisé, a perdu le monopole des télécommunications.

Les exemples concrets sont nombreux et variés, cocasses et dramatiques.

Du consommateur qui continue à se voir facturé pour un service défectueux jusqu'aux surfacturations, il existe une somme de détails de dysfonctionnements que l'opérateur n'annonce pas à l'avance, non pas par c'est un arnaqueur, mais tout simplement parce qu'il ne maîtrise pas son secteur d'activités. Et lui-même en apprend de « bonnes » en matière de fonctionnement de ses prestations, avec le retour de ses agents de terrain qui sont ni plus ni moins que ses propres clients. Des informateurs bénévoles qui renseignent l'opérateur sur les déconvenues rencontrées à coup de lettres recommandées ou encore de coups de fils auprès

des *hotline* à raison de 0,34 centimes d'euros la minute, ces célèbres fameux numéros commençant par 0800. La belle affaire ! Autrement dit, les opérateurs qui ne maîtrisent pas la technique complète de leur secteur bénéficient d'une main-d'œuvre gratuite qui paye pour informer leur prestataire de service à l'œil. De quoi rêver. Ubu est de retour.

Des exemples concrets ? En voici. Nous commencerons par citer ceux qui se sont déclarés au tout début de la mise en place de services nouveaux :

- Aucun opérateur n'a annoncé qu'il serait impossible d'émettre et de recevoir des fax en cas de dégroupage total ; personne ne savait que France Télécoms en conservait le monopole technique de fait, en raison de signaux non dégroupés parce qu'encore impossibles. Ainsi, je fais partie des tout premiers cobayes qui ont résilié leur contrat auprès de France Télécoms pour bénéficier d'un dégroupage total qu'ils ont dû interrompre avant de solliciter à nouveau un abonnement téléphonique France Télécoms. À leur charge bien entendu, l'opérateur ne reconnaissant pas son erreur pour manque d'information.

- Aucun opérateur n'a annoncé qu'il serait impossible d'enregistrer les émissions de télévision émises par ADSL depuis un magnétoscope ou un DVD, le décodeur TV fourni se trouvant alors en incompatibilité ;

- Aucun opérateur n'a annoncé qu'il serait impossible de capter les chaînes émises par l'ADSL si sur la ligne électrique, d'autres prises de courant, autres que celle du décodeur, de la Box et de la télévision, se trouvaient branchées. Faites le test : placez une quadruple prise à côté de votre poste de télévision. Branchez-y la prise secteur de la télévision, du décodeur et de la Box ou de la prise CPL. Tout fonctionnera. Si vous y rajoutez une lampe, un DVD ou un magnétoscope, vous ne capterez plus les chaînes ADSL mais seulement les chaînes TNT.

Ainsi, le consommateur non informé, risque de patauger longtemps en cherchant la solution auprès du service technique de son opérateur qui le renseignera ou pas, mais dans tous les cas, à raison de 0,34 centime la minute ! Pour ma part, j'ai trouvé la solution tout seul et j'attends toujours réponse de ma réclamation formulée auprès de mon opérateur à qui j'ai demandé un geste commercial de compensation des communications téléphoniques passées à un prix que l'on ne peut que juger comme prohibitif. Ceux que l'on connaît tous sous l'appellation 0800 et qui concernent aussi tous les services après vente, commerciaux et techniques, de tout ce qui peut être commercialisé aujourd'hui.

Mettre un terme aux numéros en 0800

Célèbres et fameux numéros commençant par 0800, auxquels il faudrait mettre un terme, même si l'on touche au sacro-saint principe de la liberté des prix en matière de téléphonie.

Mis en place en 1998, ces numéros en 0800 sont divers, variés et nombreux, assortis de tarifications variables en fonction de la législation en vigueur qui laisse une grande souplesse de fixation afin de garantir la liberté des prix.

De toutes les façons, le cœur du problème ne concerne pas seulement la téléphonie, il concerne la protection des droits du consommateur. En effet, l'absence de contrôle en matière de réglementation à titre préventif est la porte ouverte à tous les abus et à tous les profits, en jetant aux oubliettes l'obligation de dispenser une information complète, précise et fiable. Quant aux tarifs en vigueur, élevés s'il en est, il relève d'une position dominante abusive et inacceptable, d'autant que lorsque le consommateur commet l'erreur de contacter un service client ou un service technique, non seulement il obtient rarement satisfaction mais il perd son temps et son argent à décliner son identité et exposer son problème plusieurs fois, comme s'il avait au bout du fil un correspondant doté d'un cerveau tant il ressemble à un robot mal construit qui se contente de respecter un cahier des charges de relation clientèle formaté au plus juste.

En quelques mots et pour finir ce chapitre, il serait temps de supprimer cette possibilité pour les hotline de recourir à des numéros en 0800 au coût supérieur d'une communication courante. Si un prestataire met sur le marché un produit, à lui d'en assurer le service après vente, soit à titre gratuit soit sous forme d'abonnement, mais surtout pas comme dispensé actuellement.

À force d'alléger son compte en banque en appelant tous ces numéros en 0800, pour tous ces équipements et services de sa vie quotidienne, le consommateur déséquilibre l'économie en ne diversifiant pas sa consommation. Au risque de mettre en péril les équilibres de l'économie de notre société.

Hormis les coûts prohibitifs des numéros en 0800 qui génèrent une mono consommation pouvant déstabiliser le bon équilibre économique d'une société, il ne faut pas perdre de vue que le droit du consommateur à une information fiable et irrévocable doit être assuré au risque de voir s'effondrer les principes mêmes de l'économie libérale. Et que le consommateur n'a pas à payer pour compenser l'incompétence, la désinvolture, le manque de précision ou le dysfonctionnement d'un prestataire de service et des articles qu'il met en vente.

Une économie libérale ne doit pas être soumise la loi de la jungle. Vendre c'est aussi pouvoir informer avant la vente et pouvoir réparer après la vente. Et le consommateur n'a pas à payer pour cela.

Au risque de choquer les puristes de la libéralisation et de la déréglementation, le citoyen consommateur doit exiger la suppression des numéros en 0800. Au plus tôt. Il y a urgence.

LE DEVOIR D'INFORMATION DES PROFESSIONS MÉDICALES LIBÉRALES EN MATIÈRE TARIFAIRE

© Thierry Vieille, décembre 2006

L'absence d'une information fiable concerne désormais tous les domaines de la vie quotidienne comme si la déréglementation et la libéralisation ambiantes avaient affecté tous les secteurs d'activités de la vie économique en les déshumanisant.

Un exemple ? Pas besoin d'aller chercher bien loin : le secteur médical.

Fin 2006, un chirurgien-dentiste m'a proposé de me fabriquer une gouttière de repos pour la nuit. M'affirmant qu'il s'agissait d'une prothèse amovible, il m'expliqua alors que le prix en était libre et que pour sa part il le facturerait 250 € et que la sécurité sociale le rembourserait 125 €. Ce qui ne me gênait pas puisque je savais que ma mutuelle compléterait en totalité puisque les prothèses se voyaient prises en charge à hauteur de 400 %.

Or, le résultat des courses fut tout autre. La sécurité sociale considérant que la nomenclature actuelle considérait cet acte comme un soin et non comme une prothèse, la mutuelle, à juste titre, ne m'a rien remboursé. Je me suis retourné vers le dentiste qui m'a alors répondu : « *C'est curieux. La profession considère cet acte comme une prothèse. Vous n'avez pas de chance. Pourtant, je peux vous assurer que certains de mes patients se sont vus complétés par leur mutuelle. Votre mutuelle exagère et je ne peux rien faire pour vous.* ». Là, mon sang n'a fait qu'un tour et j'ai alors rétorqué : « *Docteur : je vous rappelle que votre profession médicale exercée à titre libéral a pour obligation, en matière de soins, d'appliquer les tarifs fixés par la nomenclature élaborée par la sécurité sociale. Seuls les tarifs des actes de prothèses sont libres. Et comme l'acte que vous m'avez dispensé est un soin selon la sécurité sociale, soit vous me remboursez soit je saisis le tribunal de la sécurité sociale et l'Ordre des chirurgiens dentistes.* » Le dentiste a fini par me rembourser.

Cet exemple en vaut bien d'autres. On pourrait en remplir des cahiers entiers.

Thierry Vieille

POUR UN SERVICE DE SANTÉ GRATUIT POUR TOUS

Par Thierry Vieille

© Thierry Vieille, décembre 2006

*

**

Il est de plus en plus fréquent d'apprendre par la presse que certaines professions médicales installées en libéral, refusent de recevoir des patients affiliés à la CMU. De surcroît, compte tenu de la baisse du pouvoir d'achat, il devient de plus en plus difficile pour les bas salaires et les classes moyennes de recourir aux soins médicaux. D'une part, il faut souvent faire l'avance des frais, d'autre part, l'existence persistante de médecins à honoraires libres, de prestations aux tarifs libres remboursées ou pas, ne permet pas à tous de se soigner convenablement. Reste les services de soins externes de l'hôpital, lesquels sont surchargés.

Sans remettre en cause le principe fondamental du libre choix du praticien, et tout en conservant un secteur médical de type libéral et hospitalier, il semble urgent d'envisager la création de centres de soins publics où des praticiens salariés pourraient exercer leur profession médicale ou paramédicale. Soit sous statut public de l'État soit sous statut privé de la sécurité sociale.

D'une part, des médecins au chômage ou en exercice précaire y trouveraient salaire mais d'autre part, l'octroi de salaires financés par une enveloppe globale de la sécurité sociale s'avérerait plus rentable que le système libéral actuel dont la maîtrise est incontrôlable.

Ainsi tout citoyen pourrait avoir un recours permanent ou pas à ces centres de soins, en présentant toutefois une carte de sécurité sociale ou de CMU afin de prouver une certaine forme d'identité et surtout d'ouverture de droits.

Certes, il s'agirait d'un système de soins à deux vitesses mais n'est-il pas évident d'y parvenir un jour ou l'autre ?

Par ailleurs, afin d'homogénéiser le secteur privé et le secteur public d'un tel système de santé proposé, et surtout de mettre un terme à certaines pratiques tarifaires qui s'avèrent quelquefois abusives, il est grand temps :

- De supprimer le secteur 2, dit des honoraires libres, aussi bien dans le secteur libéral que dans le secteur privé des hôpitaux, afin qu'il n'y ait qu'une seule et même référence de nomenclature et de prise en charge.

- De fixer une nomenclature à honoraires fixes pour tout acte qui autorise la liberté d'honoraires et de prix, tels que prothèses dentaires, implants dentaires, prothèses auditives, prothèses orthopédiques, verres optiques, fauteuils roulants etc., le prix de l'équipement médical ainsi fixé et répertorié, celui-ci pourrait être pris en charge totalement par la sécurité sociale.

- De revoir et d'inventer une nouvelle nomenclature des actes de soins, précise, complète et scrupuleuse.

Il coexisterait alors deux secteurs médicaux, l'un de type libéral, l'autre de type salarié sous la responsabilité d'une administration ou d'une délégation de service public qui pourrait être la sécurité sociale.

Le secteur hospitalier continuerait à assurer les services de soins des patients hospitalisés, les services de soins d'urgence ainsi que le service de consultations externes spécialisées, à moins que ce dernier.

Resterait enfin le cas des cliniques, polycliniques et hôpitaux privés dont les dépenses doivent être contrôlées et maîtrisées au plus juste.

De même, les prix libres en pharmacie doivent être supprimés et remplacés par des prix fixes réglementés par une nomenclature édictée par le service public de la sécurité sociale.

Thierry Vieille

POUR UNE JUSTICE GRATUITE POUR TOUS

Par Thierry Vieille

© Thierry Vieille, décembre 2006

Une véritable démocratie est celle qui saura assurer l'accès à une justice gratuite pour tous. Et ceci ne pourra se faire que lorsque l'État se décidera à salarier toutes les professions de justice. Si les magistrats qui rendent la justice sont salariés, ceux qui l'appliquent comme les auxiliaires de justice que sont les huissiers et les notaires doivent l'être au même titre.

Pour commencer les notaires, dont l'exercice de la profession repose sur l'octroi d'une charge héréditaire qui remonte à beaucoup trop loin dans le temps. Notion désuète s'il en est. Dépositaires des actes de propriété, de succession, de cession et autres, leurs responsabilités en matière de service public rendent inappropriés leur actuel statut de profession libérale. Il serait temps de les « nationaliser » et de les salarier en tant que fonctionnaire de l'État en créant un corps public de notaires rattachés auprès des tribunaux.

- Ensuite viennent les huissiers qui ont pour fonction de signifier et d'appliquer les décisions de justice, en recourant parfois à la force publique, intervenant par ailleurs pour constater des faits qui seront rapportés et utilisés en justice. Un panel d'activités peu compatibles avec une activité libérale et qui trouverait mieux sa place au sein d'une administration de l'État au sein de laquelle ils deviendraient des fonctionnaires salariés.

Enfin les avocats pour qui le problème reste épineux, puisque leur indépendance est le contrepoids nécessaire au poids des magistrats salariés par l'État, un équilibre nécessaire au bon fonctionnement de la justice qui exclut une fonctionnarisation uniforme.

À l'heure actuelle, il existe trois types de situation : les plus modestes peuvent recourir à l'aide juridictionnelle afin de pouvoir recourir aux services d'un avocat ; les plus aisés peuvent faire appel à l'avocat de leur choix ; quand aux classes moyennes et précaires, elles n'ont pas toujours les moyens de faire appel à un avocat ; de plus, il faut savoir que les honoraires sont libres et ne sont encadrés par aucune nomenclature. En conséquence, l'accès au droit n'est pas équitable pour tous et l'on ne peut donc parler de justice devant la justice.

Face à ce constat et compte tenu que les avocats se plaignent de la modicité de l'aide juridictionnelle et que certains d'entre eux n'ont pas suffisamment d'affaires pour vivre décemment, il serait possible d'envisager deux types d'avocats : l'un, en statut libéral assorti d'une nomenclature tarifaire et l'autre, sous statut de fonctionnaire.

Réformer une société c'est savoir oser réformer en s'appuyant sur une négociation entre l'État et les parties concernées. Qu'attend-t-on pour s'y mettre ?

Thierry Vieille

SOLUTIONS POUR SAUVER LA PETITE ÉDITION DE LA SINISTROSE

L'article qui va suivre est le fruit de mes cinq années d'expériences en tant qu'éditeur et ce à trois reprises. Éditeur associé une première fois entre 2001 et 2003, la société a déposé le bilan au bout de cinq ans d'existence malgré un important succès de librairie qui ne compensa point les titres mal diffusés ; associé une seconde fois entre 2003 et 2004, la structure a très vite stagné et se trouve en sommeil aujourd'hui. Quant à la troisième que j'ai créée et dirigée entre 2004 et 2006, elle a cessé d'exister, criblée de dettes : la diffusion assurée par un intermédiaire était insuffisante, mal déployée avec de rares livres sur mon territoire d'élection, à savoir la région où je m'étais implanté et où il aurait été possible de rayonner.

J'ai donc payé pour voir la sinistrose de l'édition française indépendante.

Mais c'est quoi un éditeur ?

Rappelons qu'être éditeur aujourd'hui relève de l'exploit avec une bonne vocation en soi de kamikaze. Pour la majorité des gens, le métier d'éditeur reste encore synonyme d'activité artistique alors qu'il s'agit d'un difficile artisanat pour la majorité. Éditer n'est ni plus ni moins qu'une activité commerciale à part entière, où le moindre *euro* engagé doit être rentabilisé. Pire encore, il s'agit d'une activité commerciale difficilement rémunératrice. Elle fait appel à de nombreux intervenants en terme de fabrication et à de divers prestataires en terme de commercialisation.

Pour les intermédiaires en termes de commercialisation, il s'agira du diffuseur (le commercial qui ira vanter le livre en librairie pour le « placer »), du distributeur (le routier qui expédiera et facturera le livre au libraire) et enfin du libraire qui exposera le livre en question.

Pour les intervenants en termes de fabrication, autrement dit des prestataires de service, l'éditeur fera appel aux services d'un correcteur, d'un compographeur pour la mise en pages du texte, d'un infographiste pour la couverture et autres illustrations, d'un photographe et enfin, d'un imprimeur. Tout un processus qui sera suivi et assuré par l'éditeur et où l'auteur aura à donner son aval par deux fois, l'un au moment des corrections, l'autre en signant le bon à tirer avant la mise sous presse.

Vient ensuite le volet de la commercialisation, un véritable parcours du combattant où les plus gros dominent les plus petits. En effet, si le système actuel peut encore convenir aux groupes éditoriaux regroupant des structures de diffusion, de distribution, d'édition et parfois même d'impression, il ne peut plus convenir aux éditeurs indépendants.

À moins de vouloir réserver l'édition à une oligarchie toute puissante, et si l'on tient à laisser une place à l'édition indépendante, il serait opportun de revoir les modalités de diffusion/distribution ainsi que les taux de rémunération des différents intermédiaires et prestataires. Se pose alors la question de la rémunération dans la chaîne du livre qu'il nous faut rappeler car on a trop souvent tendance à nier l'évidence.

La rémunération des différents intermédiaires de la chaîne du livre se calcule selon un taux calculé sur le prix de vente du livre commercialisé, tandis que les différents intervenants sont payés forfaitairement en fonction de leurs prestations.

Ainsi, sur le prix d'un livre vendu en librairie, les rémunérations par poste se répartissent comme suit :

- « *La part TVA* » : elle s'élève à 5,5 % du prix du livre hors taxe et sera prélevée en cas de vente seulement.
- « *La part diffusion* » : elle s'élève en moyenne à 10 % du prix du livre hors taxe, sur le flux aller, que le livre se vende ou pas.
- « *La part distribution* » : elle s'élève en moyenne à 10 % du prix du livre hors taxe, sur le flux aller, que le livre se vende ou pas.
- « *La part librairie* » : elle s'élève entre 33 % et 40 % du prix du livre hors taxe, en cas de vente seulement ; le libraire aura à sa charge les frais de livraison à l'aller et au retour pour les invendus.
- « *La part éditeur* » : si l'on tient compte d'une moyenne de rémunération des intermédiaires commerciaux, soit 60 % en moyenne pour le réseau diffusion-distribution-librairie, il restera à l'éditeur une commission moyenne de 40 % sur le prix du livre hors taxe. Mais en cas de vente seulement.

Ainsi, l'éditeur, qu'il vende ou pas un livre, aura à sa charge :

- Les frais de fabrication (correction, composition, fabrication) qui représente en général 20 % du prix de vente hors taxe, un taux qu'il se doit de ne jamais dépasser. Une très bonne raison pour laquelle l'éditeur doit à tout prix rechercher des prestataires de fabrication au moindre coût afin de ne pas dépasser ce seuil de 20 % du prix du livre. Ce qui est fort difficile, car les compograpeurs et infographistes ont pris l'habitude de fixer des prix applicables à la publicité et non à l'édition. L'éditeur devra donc jongler comme il peut car c'est en fonction du coût de fabrication que se calcule le prix de vente. En effet, si les frais de fabrication s'élèvent à 3€ par exemple, ce coût sera multiplié par 5 et le livre sera vendu alors 15 € hors taxe.
- Les frais de diffusion/distribution des invendus ; comme dit précédemment l'éditeur devra rémunéré son diffuseur/distributeur à hauteur de 20 % en moyenne pour tout livre arrivant en librairie puisque la rémunération s'effectue sur le flux aller.
- Les droits d'auteur qui s'élèvent entre 5 et 10 % sur le prix de vente hors taxe d'un livre effectivement vendu ; un pourcentage qui pourra atteindre 15 à 20 % pour les ventes supérieures à 10 000 exemplaires. Une rémunération graduelle en fonction du volume vendu qui restera à négocier entre l'auteur et son éditeur.

Au final, un éditeur qui reçoit 40 % de rémunération sur un livre vendu devra déboursier :

- 20 % pour la fabrication,
- 10 % pour l'auteur.

Il ne recevra au final que 10 % du prix du livre vendu pour faire face aux frais généraux, aux frais de publicité, ainsi qu'aux frais de retours. Qui plus est, une provision sur retours est constituée par le distributeur et peut atteindre 15 à 20 % du chiffre d'affaires. Cette provision est évaluée deux fois par an et ce n'est qu'à ce moment là que l'éditeur peut évaluer ses bénéfices et ses pertes.

Autrement formulé, l'éditeur perd de l'argent à chaque livre commercialisé, à moins de pouvoir faire d'emblée un succès ou encore vendre un livre sans trop de pourcentage de retours.

La mort de l'éditeur indépendant

La démonstration formulée prouve que le système actuellement de mise dans l'édition n'est supportable que par les groupements à même de pouvoir assurer la chaîne du livre de

bout en bout. Pour s'en sortir aujourd'hui, un éditeur doit posséder plusieurs marques, être diffuseur/distributeur, et s'il le peut, être imprimeur et à la tête d'au moins une librairie.

La petite édition ou l'éditeur indépendant n'a donc plus sa place dans le milieu du livre. À moins de vouloir engager de profondes réformes des modes de rémunération ou encore revoir certains usages.

À la lecture de ce qui précède, on aura remarqué que le diffuseur et le distributeur sont rémunérés au flux aller du livre placé, qu'il soit vendu ou pas, alors que l'auteur et l'éditeur le seront au livre vendu alors qu'ils en sont à l'origine. L'auteur pour la création de l'œuvre, l'éditeur pour sa transformation. De même le libraire est payé à la vente du livre.

Dans « l'histoire », les seuls gagnants, si l'on peut dire, sont les « fabricants du livre » que sont le correcteur, le compographe, l'infographiste, le photographe et l'imprimeur, qui eux, sont payés à la tâche.

De même, le diffuseur et le distributeur, rémunéré sur le flux aller peut optimiser les mises en place qui ne sont pas forcément adaptées aux capacités de l'éditeur.

L'oligarchie des grands groupes éditoriaux

Ainsi donc, en raison de ventes insuffisantes et du coût de diffusion/distribution exorbitant notamment pour les frais de retours, ma maison d'édition a fermé. Ne parlons pas des medias qui ignorent en général tout ce qui est production faite en province, même si elle peut être de qualité. À ce sujet d'ailleurs, un journaliste d'une émission littéraire fort connue, m'a téléphoné un jour, pour me vanter les mérites d'une nouveauté que je venais de publier. Il était fort enthousiaste mais termina sa conversation par ceci : « Le livre est fameux. Je le citerai bien, mais je n'inviterai pas l'auteur. Votre maison d'édition est en province, elle n'est pas connue et vous êtes introuvable en librairie ou si peu ». Un événement qui restera à jamais gravé dans ma mémoire. En règle générale, la presse fait caisse de résonance aux éditeurs germano-pratins ou encore appartenant à de grands groupes éditoriaux. Quand je parle de grands groupes éditoriaux, je veux citer ces mastodontes qui comprennent en leur sein, un outil éditorial important, une équipe de diffusion, un groupe de distribution et parfois même une imprimerie quand elle n'a pas d'intérêt dans une chaîne de librairie, un organe de presse, de radio ou de télévision.

La concentration de la diffusion et de la distribution en librairie

Il faut dire que le milieu de la commercialisation de l'édition est un drôle de monde. En effet, depuis longtemps déjà, mais le phénomène s'est amplifié depuis l'an 2000, cinq à six grands groupes d'édition inondent le marché à hauteur de 80%, par un système d'offices que les libraires s'acquittent rubis sur ongle. Sur qui laisse peu de marge de manœuvre aux petits et moyens éditeurs ou diffuseurs, pour entrer en librairie.

Ce sont d'ailleurs ces grands groupes éditoriaux, qui fixent les règles du marché du livre et obscurcissent l'espoir des autres éditeurs indépendants, pour ne pas dire isolés.

Il est temps d'imaginer une autre manière de diffuser des livres

Le débat est connu : Existe-t-il encore une place pour l'édition indépendante des moyens et petits éditeurs ?

Oui. À condition que les diffuseurs et les distributeurs de ces petites et moyennes structures éditoriales puissent offrir une autre manière de diffuser, avec la collaboration du libraire. Avec un certain nombre d'efforts de part et d'autres. En effet, les petits et moyens diffuseurs/distributeurs appliquent les règles de fonctionnement des grands groupes en se rémunérant sur les livres placés. Or, ils doivent imaginer et offrir un autre service, celui de se rémunérer au livre vendu, en offrant aux libraires la possibilité de payer tous les trois mois les

livres vendus tout en gardant le stock invendu afin que les éditeurs indépendants puissent être visibles en librairie de façon permanente.

C'est la seule solution pour contrecarrer le système des offices constitué d'une production livresque pléthorique qui étrangle et réduit la trésorerie des libraires qui ne peuvent plus prendre en stock les livres des éditeurs indépendants. Ou très peu. Comment un éditeur peut être visible en librairie quand il ne s'y trouve pas ou lorsqu'il n'y a un seul livre exposé en facial quand il ne l'est pas en rayon ?

La rémunération au livre vendu tout en ayant la possibilité de conserver les invendus, représenterait pour le libraire un surcroît de travail de gestion, mais aussi d'une sacrée bouffée d'oxygène pour leur trésorerie puisqu'ils ne paieraient que ce qu'ils vendraient. On ne peut pas tout avoir.

Les libraires doivent faire plusieurs efforts, en terme de diffusion et de rémunération.

Au niveau de la diffusion, quand on sait combien coûte le déplacement d'un agent commercial, il serait peut-être temps que les libraires acceptent le démarchage par courrier, par courriel ou par fax. Gain de temps et gain d'argent pour tout le monde. En compensation : la gratuité des frais de port et le paiement au livre vendu tous les trimestres.

Au niveau de la rémunération du libraire, le taux de 40 % n'est-il pas excessif ?

Ne serait-il pas plus logique de le ramener à 35 % afin de ne pas asphyxier les éditeurs ?

Le libraire n'a-t-il pas possibilité de compenser par le développement de l'offre ?

Je vois d'ici les hauts cris des diffuseurs, des distributeurs et des libraires avec mes propositions. Et pourtant... À moins de vouloir laisser le phénomène actuel exister et perdurer, les librairies ressembleront bientôt à une aire de dépôt dédié « aux nouveautés à rotation rapide » et les vrais lecteurs se tourneront alors vers Internet et les bouquinistes.

Bouquinistes ? Voilà aussi une solution... le jour où le libraire pourra devenir aussi bouquiniste en soldant certains de ses livres en exposition, les libraires redeviendront de vrais libraires. Là où tout lecteur voudra flâner, chiner et chercher le livre rare, ancien ou original.

Cependant, la loi n'autorise pas aujourd'hui le libraire de solder sa marchandise comme il le voudrait. On pourrait là aussi réfléchir à des solutions.

Un nouveau mode de diffusion pour la petite édition serait possible à mettre en place, à condition que le libraire accepte une diffusion directe à moindre coût (courrier, téléphone, courriels, fax) et surtout d'accepter la formule de dépôt. Ce qui induirait un autre mode de gestion, contraignant certes, mais qui pourrait aisément rentrer dans les mœurs.

Je m'explique :

- Si l'éditeur peut se dispenser d'un diffuseur/distributeur et se diffuser/distribuer en direct et à donc moindre coût auprès des libraires, alors tout est possible. Surtout si l'éditeur propose une livraison à sa charge contre une remise de 33 % pour le libraire.

- Et si le libraire accepte la formule du dépôt avec un bilan trimestriel des ventes, tout est permis. Le libraire ne mobilise pas de trésorerie et ne débourse rien en frais de port sur le flux aller.

- Et si de surcroît, le libraire accepte d'acheter en paiement ferme, avec une remise de 55 %, sans frais de port, sous réserve de pouvoir solder l'ouvrage à 50 %, un an après sa parution. Alors là, c'est la résurrection de la petite édition qui se profile.

Cette proposition est complètement folle ? Pourquoi ? En effet, au lieu de consacrer une bonne part de sa trésorerie en frais de port à l'aller comme au retour, le libraire aurait plus vite fait d'acheter les livres sous réserve d'une remise adaptée qui lui permettrait de solder le livre à terme, en cas de mévente. Un procédé possible si l'éditeur s'engage également, un an après la sortie d'un livre, à réduire son prix en catalogue de 55 %.

Ainsi, non seulement le libraire diversifierait son offre en reconvertissant les frais de port en achats de livres supplémentaires qu'il pourrait solder un an après, mais il permettrait aussi aux éditeurs indépendants d'exister et de durer.

De toutes les façons, si l'on continue de la sorte, les éditeurs indépendants, petits et moyens, disparaîtront à terme des rayonnages des libraires, puis les libraires disparaîtront pour laisser place à la grande distribution. À l'instar des grandes surfaces qui ont tué le petit commerce dans les années soixante-dix.

En conclusion, dans la mesure où l'éditeur fournit la matière première qu'est le livre, en prenant des risques financiers inouïs, il serait opportun et urgent que les diffuseurs, les distributeurs et les libraires revoient leur copie, sinon le système s'asphyxiera de lui-même et le chaland ira davantage surfer sur le net que flâner en librairie. Jusqu'au jour où il se détournera complètement du livre comme support culturel.

Thierry Vieille