



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 23/07/2003  
C(2003)2656 final

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CEE) n°4064/89 concernant la non-divulgence des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

VERSION PUBLIQUE

PROCEDURE CONCENTRATIONS  
DÉCISION ARTICLE 9

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 23/07/2003

**de refus de renvoi de l'affaire n° COMP/M. 2978 – Lagardère / Natexis / VUP  
aux autorités nationales compétentes de la France,  
en vertu de l'article 9 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n°4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises<sup>1</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 du Conseil, du 30 juin 1997<sup>2</sup> (ci-après, "le règlement sur les concentrations"), et, en particulier, son article 9, paragraphe 3,

vu la notification du 14 avril 2003, effectuée par Lagardère SCA, en vertu de l'article 4 dudit règlement,

vu la demande présentée par Le Ministère français de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, le 13 mai 2003,

<sup>1</sup> JOCE L 395 du 30.12.1989, p. 1; version corrigée JOCE L 257 du 21.9.1990, p. 13.

<sup>2</sup> JOCE L 180 du 9.7.1997, p. 1; corrigendum JOCE L 40 du 13.12.1998, p. 17.

vu la décision de la Commission prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations.

#### CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

1. Le 14 avril 2003, la Commission européenne a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Lagardère SCA ("Lagardère") acquiert, au sens de l'article 3(1)(b) du règlement sur les concentrations, le contrôle des actifs de l'entreprise Vivendi Universal Publishing ("VUP"), contrôlée par Investima 10, elle-même contrôlée par Natexis Banques Populaires, par achat d'actions.
2. Par lettre du 13 mai 2003, la France a demandé le renvoi à ses autorités compétentes du projet de concentration en vue de son appréciation au regard du droit national de la concurrence français, conformément à l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations ("la demande") pour ce qui concerne les effets de l'opération sur les marchés de l'édition de livres de littérature générale en grand format, l'édition de livres de littérature générale en format de poche, l'acquisition de droits d'auteur en collection de poche, l'édition de livres scolaires, l'édition de livres parascolaires, l'édition de dictionnaires monolingues, l'édition de dictionnaires multilingues, l'édition d'encyclopédies universelles en un volume, les services de diffusion et les services de distribution aux éditeurs. La République française considère que l'opération en cause présente le risque de créer ou de renforcer une position dominante sur les marchés identifiés, situés à l'intérieur de son territoire. Elle demande en conséquence que l'analyse des effets de l'opération, la détermination des mesures propres à restaurer une concurrence effective et le suivi de ces mesures soient effectués par les autorités françaises de concurrence.
3. Lagardère a reçu une copie intégrale de la demande des autorités françaises compétentes, ces dernières ayant indiqué que leur demande ne contenait aucun élément confidentiel. Par lettre du 10 juillet 2003 la Commission a indiqué à Lagardère qu'elle envisageait la possibilité de procéder à un renvoi partiel, limité au marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs, et a invité la partie notifiante à prendre position par rapport à cette éventualité. La partie notifiante, par le biais de son représentant Maître Antoine Winckler, a indiqué à la Commission par lettre du 11 juillet 2003, que les intérêts du groupe ne pourraient qu'être négativement affectés par un renvoi limité au seul marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs (par opposition aux activités directement liées du parascolaire, voire de la jeunesse) pour les trois raisons suivantes.
4. Premièrement, un tel renvoi aboutirait à séparer artificiellement le traitement d'activités qui relèvent des mêmes maisons d'édition et souvent des mêmes collections. Cette séparation ferait, tant du point de vue industriel que du point de vue de l'analyse concurrentielle, peu de sens et risquerait de conduire à des erreurs de jugement importantes.
5. Deuxièmement, au plan des remèdes éventuels, cette démarche rendrait beaucoup plus difficile, voire impossible, à ce stade la présentation de remèdes globaux et prenant en compte l'intégration spécifique d'un secteur tel que le scolaire/parascolaire, notamment en raison des complexités administratives, procédurales et de calendrier.

6. Troisièmement, l'alternative d'un renvoi limité au marché de la vente de livres scolaires sans la diffusion et la distribution de ces même livres, ne se justifierait pas du point de vue de l'économie même du secteur.
7. Il convient par ailleurs de mentionner que le Ministre belge de l'économie, Monsieur Charles Picqué, soutient, dans une lettre du 15 avril 2003 adressée à la Commission, que tout renvoi du dossier serait dénué de fondement juridique et inopportun compte tenu de l'incidence que le rachat de VUP par Lagardère pourrait avoir en Belgique et qu'il n'existe pas de zones géographiques distinctes en termes d'édition et de distribution de livres en langue française entre la Communauté française de Belgique et la France.

## **SECTION I : LES PARTIES A L'OPERATION**

8. Lagardère est une société en commandite par actions cotée sur le marché boursier français. La société mère du Groupe Lagardère est Lagardère SCA. Lagardère SCA est une société cotée à la Bourse de Paris. Elle n'est contrôlée directement ou indirectement par aucune entreprise ou institution.
9. Lagardère contrôle un groupe de sociétés actives dans le monde entier et est engagé dans trois grands domaines d'activités : (i) la communication / les médias / l'édition, (ii) l'automobile et (iii) les hautes technologies. Dans le domaine de la communication, des médias et de l'édition, seul concerné par la présente notification, les principales activités de Lagardère sont regroupées sous la société Hachette S.A. ("Hachette") détenue à 100 % par Lagardère, dont l'ensemble des activités sont les suivantes :
  - l'édition, au travers d'Hachette Livre ;
  - la presse écrite, au travers d'Hachette Filipacchi Medias ;
  - les services de distribution / vente au détail, au travers d'Hachette Distribution Services ;
  - l'audiovisuel et le multimédia, au travers de Lagardère Active.
10. Investima 10, société anonyme de droit français, est une filiale à 100% d'Ecrinvest, elle-même filiale à 100 % de Segex (Groupe Natexis Banques Populaires). Investima 10 a été créé pour détenir les actifs de Vivendi Universal Publishing, qui est présent dans différents secteurs de la création éditoriale et exerce des fonctions de logistique et de distribution.

## **SECTION II : LA CONCENTRATION**

11. Lagardère s'est porté candidat en septembre 2002 à l'acquisition des actifs d'édition de VUP en Europe et en Amérique Latine (hors Brésil), que Vivendi Universal venait de décider de mettre en vente<sup>3</sup>. Fin octobre, Vivendi Universal annonçait avoir retenu l'offre de Lagardère.

---

<sup>3</sup> Vivendi Universal a procédé dans le même temps à la cession de ses actifs d'édition aux Etats-Unis (Houghton Mifflin), qui ont été acquis par un tiers.

12. Le schéma retenu par Lagardère pour l'acquisition de ces actifs devait répondre à l'un des souhaits du vendeur qui était de pouvoir, dans les meilleurs délais, réaliser la transaction et de recevoir paiement du prix. C'est donc en vue de répondre à ce souci de rapidité que, à la demande de Lagardère, Natexis Banques Populaires est intervenue dans le processus d'acquisition des actifs concernés de VUP.
13. Le 3 décembre 2002, le Groupe Natexis Banques Populaires a conclu avec Lagardère un accord de vente ferme, permettant à Lagardère (via Ecrinvest 4), après autorisation de l'opération par la Commission, de devenir propriétaire de la totalité du capital d'Investima 10, société qui détient les actifs de VUP. Le prix d'acquisition de ces titres et de ce compte courant a été immédiatement payé d'avance par Lagardère à Segex (société titulaire de la totalité des actions composant le capital d'Ecrinvest 4) à la même date.
14. Par conséquent, la concentration est une acquisition de contrôle unique, au sens de l'article 3(1)(b) du règlement sur les concentrations.

### **SECTION III : LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE**

15. Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 000 millions d'euros<sup>4</sup> en 2001 (Lagardère [...] d'euros ; VUP [...] d'euros). Chacune d'entre elles réalise un chiffre d'affaires dans la Communauté de plus de 250 millions d'euros en 2001 (Lagardère [...] d'euros ; VUP [...] d'euros), et Lagardère ne réalise pas plus des deux tiers de son chiffre d'affaires dans un seul et même Etat membre. L'opération a donc une dimension communautaire.

### **SECTION IV : L'ANALYSE DE LA DEMANDE DE RENVOI**

16. Les autorités françaises ont demandé le renvoi de cette affaire, conformément à l'article 9 du règlement sur les concentrations, en ce qui concerne l'analyse des effets de l'opération sur les marchés de l'acquisition de droits d'auteurs en collection de poche, les services de diffusion et les services de distribution aux éditeurs, l'édition de livres de littérature générale en grand format, l'édition de livres de littérature générale en format de poche, l'édition de livres scolaires, l'édition de livres parascolaires, l'édition de dictionnaires monolingues, l'édition de dictionnaires multilingues, l'édition d'encyclopédies universelles en un volume.
17. Aux termes de l'article 9(2) du règlement sur les concentrations, un renvoi peut être effectué dans deux cas distincts.
18. Dans le premier cas, prévu par l'article 9(2)(a), l'Etat membre concerné doit démontrer dans sa demande de renvoi que "une opération de concentration menace de créer ou de renforcer une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans un marché à l'intérieur de cet Etat membre qui présente toutes les caractéristiques d'un marché distinct".

---

<sup>4</sup> Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5(1) du règlement relatif au contrôle des opérations de concentrations et à la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaire (JOCE C 66, du 2.3.1999, p. 25).

19. Aux termes de l'article 9(3) al.1, si la Commission considère que, compte tenu du marché des produits ou services en cause et du marché géographique de référence, un tel marché distinct et une telle menace existent, soit, conformément à la disposition prévue à l'article 9(3) al.1(a), "elle traite elle-même le cas en vue de préserver ou de rétablir une concurrence effective sur le marché concerné", soit, conformément à la disposition prévue à l'article 9(3) al.1(b), "elle renvoie tout ou partie du cas aux autorités compétentes de l'État membre concerné en vue de l'application de la législation nationale sur la concurrence dudit État".
20. En revanche, aux termes de l'article 9(3) al.2, si "la Commission considère qu'un tel marché distinct ou qu'une telle menace n'existe pas, elle prend à cet effet une décision qu'elle adresse à l'État membre concerné".
21. Dans le second cas, prévu par l'article 9(2)(b), l'État membre concerné doit démontrer dans sa demande de renvoi que "une opération de concentration affecte la concurrence dans un marché à l'intérieur de cet État membre qui présente toutes les caractéristiques d'un marché distinct et qui ne constitue pas une partie substantielle du marché commun". Aux termes de l'article 9(3) al.3 "dans les cas où un État membre informe la Commission qu'une opération de concentration affecte un marché distinct à l'intérieur de son territoire, qui n'est pas une partie substantielle du marché commun, la Commission renvoie tout ou partie du cas afférent à ce marché distinct, si elle considère qu'un tel marché est affecté".
22. En l'espèce, les autorités françaises considèrent que l'opération en cause présente le risque de créer ou de renforcer une position dominante sur les marchés identifiés, situés à l'intérieur de son territoire et ont en conséquence demandé le renvoi partiel de la concentration en cause sur le fondement de l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations.
23. La Commission doit donc dans un premier temps déterminer si les conditions prévues par cet article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations sont remplies, pour ensuite appliquer l'article 9(3) al.1 et 2 du règlement sur les concentrations.

## **I. LES CONDITIONS DE L'ARTICLE 9(2)(a)**

24. Pour qu'une concentration puisse faire l'objet d'un renvoi sur le fondement de l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations, deux conditions doivent être remplies cumulativement. Premièrement, les marchés concernés par la demande de renvoi doivent présenter toutes les caractéristiques de marchés distincts. Deuxièmement, la concentration doit menacer de créer ou de renforcer une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative à l'intérieur de l'État membre concerné.
25. Dans la mesure où la demande de renvoi ne porte que sur un nombre limité de marchés (voir ci-dessus point 15), seuls ces marchés seront analysés dans la présente décision.

### **A. L'EXISTENCE DE MARCHES DISTINCTS**

26. Aux termes de l'article 9(3) al.1 du règlement sur les concentrations, l'existence d'un marché distinct est déterminée par la Commission compte tenu du marché des produits ou services en cause et du marché géographique de référence.

## A.1. LES MARCHES DE PRODUITS EN CAUSE

27. De l'auteur au lecteur, le livre suit un circuit, la "chaîne du livre", qui fait intervenir plusieurs acteurs que sont l'éditeur, le diffuseur, le distributeur, le grossiste et les détaillants. L'analyse du fonctionnement du marché amène à distinguer différents niveaux d'interaction entre les offreurs et les demandeurs car le secteur de l'édition est composé d'un ensemble de marchés distincts au sein desquels l'entité fusionnée est alternativement cliente et fournisseur.

### A.1.a. LES MARCHES DES DROITS D'EDITION AU FORMAT POCHE

#### (1) LA PARTIE NOTIFIANTE

28. Selon la partie notifiante, lorsqu'un un livre en langue française édité en langue française en grand format a connu un certain succès, son éditeur peut décider d'en exploiter les droits d'édition au format poche. Il peut le faire lui-même s'il dispose d'une collection de poche, mais il peut aussi décider de céder ses droits à d'autres éditeurs de livres au format de poche.
29. Dans ce cas, l'éditeur au format poche acquiert les droits directement auprès de l'éditeur en grand format et non auprès de l'auteur. Un contrat de cession de droits qui prévoit une rémunération proportionnelle aux ventes, accompagnée ou non d'un à-valoir, est alors conclu entre ces deux éditeurs. La partie notifiante considère donc que les droits d'édition au format poche correspondent ainsi à une catégorie de droits particulière, qui en fait un marché distinct des marchés primaires des droits. Il convient de noter que la partie notifiante ne précise pas si elle considère ce marché comme étant limité à chacune des catégories de livres, comme par exemple aux livres de littérature générale, ou si, au contraire, comme englobant l'ensemble des catégories de livres.

#### (2) LES AUTORITES FRANÇAISES

30. Selon la demande de renvoi des autorités françaises, le marché de l'acquisition de droits d'édition au format poche se distingue des autres marchés d'acquisition de droits (en particulier des droits primaires d'édition en langue française) dans la mesure où, sur ce marché, les offreurs sont les maisons d'édition ayant publié des ouvrages en édition première et désireuses de céder leurs droits secondaires dont ceux exploitables en format de poche. Ce marché se distingue du marché des droits primaires d'édition où offreurs sont les auteurs (ou les agents littéraires de ces derniers). Les autorités françaises soulignent par ailleurs que le montant des droits rétrocédés par l'éditeur ayant ainsi cédé les droits secondaires à l'auteur ou à son agent dans le cadre d'une exploitation au format poche est significativement inférieur à celui des droits versés pour une exploitation en édition première. Selon la demande de renvoi des autorités françaises, ces différences dans la structure de l'offre et dans le niveau des droits justifient que soit défini un marché de produits spécifique de l'acquisition des droits d'édition au format poche. Comme la partie notifiante, il convient de préciser que les autorités françaises ne précisent pas si elles considèrent ce marché comme étant limité à chacune des catégories de livres ou si au contraire il englobe l'ensemble des catégories de livres.

### (3) LA COMMISSION

31. La Commission partage l'analyse de la partie notifiante et des autorités françaises et considère donc que le marché des droits d'édition au format poche se distingue des autres marchés des droits.
32. En effet, compte tenu du fait que les offreurs sont distincts, que le montant de la rémunération proportionnelle et des à-valoir varie, que les contrats types diffèrent, que la durée de l'exploitation n'est pas la même (notamment pour la cession de droits d'édition au format poche faite par les maisons d'édition ou les agents littéraires étrangers) et que les groupes d'édition ont des filiales spécialisées dans l'édition au format poche, le marché des droits d'édition au format poche se distingue des autres marchés des droits.
33. La Commission considère par ailleurs que dans la mesure où à chaque catégorie de livres correspond généralement une collection au format poche spécifique<sup>5</sup>, le montant de la rémunération proportionnelle et des à-valoir varie et les contrats types diffèrent selon les catégories de livres, il est probable que le marché secondaire des droits poche doive faire l'objet d'une subdivision selon les différentes catégories de livres concernées (les livres de littérature générale, les livres pour la jeunesse et les livres pratiques).
34. Cependant, cette question peut rester ouverte dans la mesure où une éventuelle subdivision du marché des droits d'édition au format poche n'aurait aucune incidence sur l'évaluation par la Commission de la demande de renvoi des autorités françaises.

#### A.1.b. LES MARCHES DES SERVICES DE DIFFUSION ET DE DISTRIBUTION AUX EDITEURS

### (1) INTRODUCTION

35. A titre préliminaire, il convient de noter qu'à l'exception des Editions Albin Michel, la plupart des éditeurs importants sont verticalement intégrés dans la diffusion et la distribution de leurs ouvrages. En revanche, la plupart des éditeurs de petite taille ont en général recours à un diffuseur et à un distributeur externes. Ils concluent pour cela un contrat exclusif avec un seul prestataire qui assure lui-même la diffusion auprès de l'ensemble des points de vente<sup>6</sup> et l'intégralité de la distribution. En effet, compte tenu des coûts fixes tant des représentants commerciaux<sup>7</sup> que des structures logistiques, seuls les éditeurs réalisant par eux-mêmes un volume de vente suffisant sont capables de réaliser leurs propres diffusion et distribution.
36. Les services de diffusion consistent principalement à commercialiser les ouvrages des éditeurs. Cette activité prend la forme de prospection des revendeurs à travers un certain nombre d'équipes commerciales spécialisées par canal de vente ou niveau de revendeurs. Il s'agit principalement des points de vente de niveau 1, de niveau 2, des

---

<sup>5</sup> Par exemple, Hachette dispose pour les livres au format poche de la collection "Le Livre de Poche" dédiée aux livres de littérature générale, de la collection "Marabout" dédiée aux livres pratiques et la collection "Le Livre de Poche Jeunesse" dédiée aux livres pour la jeunesse.

<sup>6</sup> Dans certains cas, l'éditeur peut décider de s'auto-diffuser pour un niveau de clientèle donné, par exemple le premier niveau.

<sup>7</sup> Ainsi, pour le niveau 1, il faut un minimum de chiffre d'affaires de 20 millions d'euros pour couvrir les dépenses d'une équipe de représentants (résultat de l'enquête).

grossistes et des hypermarchés. Les détaillants sont classés selon différents niveaux en fonction de leur chiffre d'affaires, du nombre de références qu'ils peuvent offrir, de leur surface commerciale réservée aux livres et de leur degré de spécialisation.

37. La distribution regroupe toutes les opérations logistiques afférentes à la fourniture des livres à la clientèle, depuis la commande jusqu'à l'encaissement de la facture en passant par la gestion des retours<sup>8</sup>.
38. Le transport est quant à lui généralement sous-traité auprès de transporteurs soit par le distributeur, soit par le revendeur. A cet égard, concernant les expéditions en direction de la province (en France), de la Belgique ou du Luxembourg, la plateforme interprofessionnelle de regroupement des colis Prisme<sup>9</sup> est utilisée pour consolider quotidiennement les flux en provenance des distributeurs en une seule et unique expédition, à destination des revendeurs, permettant ainsi un abaissement des coûts de transport.

## *(2) LES SERVICES DE DIFFUSION ET DE DISTRIBUTION*

### *(a) Distinction entre services de diffusion et services de distribution*

#### *(i) La partie notifiante*

39. La partie notifiante soutient que les services de diffusion et les services de distribution constituent deux marchés pertinents distincts<sup>10</sup> pour les raisons suivantes. Tout d'abord les contrats de distribution ne seraient pas totalement liés à un contrat de diffusion car les contrats de diffusion/distribution peuvent comporter explicitement l'option pour l'éditeur de recourir à sa propre diffusion sur un ensemble déterminé de points de vente. Ensuite, la diffusion serait, plus que la distribution, une activité très proche de celle des éditeurs et, de ce fait, l'analyse de ces activités, notamment en termes d'entrée potentielle de concurrents, ne pourrait être amalgamée. De même, les structures de coûts de l'activité de diffusion et de l'activité de distribution seraient très différentes. Enfin, la partie notifiante souligne que les commissions payées par les éditeurs pour les services de distribution seraient en moyenne de [0-10]% sur le chiffre d'affaires alors que les services de diffusion seraient facturés à [0-10]% en moyenne.

#### *(ii) Les autorités françaises*

40. Selon les autorités françaises, si la diffusion et la distribution sont toutes deux des activités proposées aux éditeurs, elles se distinguent par le fait que la première est une prestation de nature commerciale alors que la seconde est une prestation de nature logistique et que les structures de coûts et les actifs humains et matériels mobilisés pour réaliser ces activités sont donc très différents. De plus, les autorités françaises

---

<sup>8</sup> Notification, pages 247 et 248.

<sup>9</sup> Prisme est un Groupement d'Intérêt Economique ("GIE") constitué à parts égales par les groupes ABX LOGISTICS, DANZAS et GEODIS. Les parties participantes sont la Commission de Liaison Interprofessionnelle du Livre ("CLIL", représentant les éditeurs/diffuseurs et les libraires) et les membres précités du GIE.

<sup>10</sup> Notification, page 260.



soulignent que certains éditeurs choisissent d'assurer eux-mêmes leur propre diffusion tout en externalisant leur distribution. Enfin, elles constatent que la commission versée au diffuseur est inférieure à la commission versée au distributeur.

41. Les autorités françaises relèvent cependant que le lien entre les deux activités apparaît essentiel dans la mesure où une prestation de diffusion est systématiquement associée à une prestation de distribution (l'inverse n'étant pas toujours vrai) et que la demande des clients porte très majoritairement sur une prestation globale de diffusion/distribution.
42. Bien qu'elles estiment en conséquence que ces activités semblent suffisamment liées pour qu'il soit possible d'envisager qu'elles appartiennent toutes deux à un même marché, les autorités françaises ont, dans leur demande de renvoi, laissé cette question ouverte dans la mesure où les conclusions de leur analyse ne s'en trouvent pas substantiellement modifiées.

### *(iii) La Commission*

43. La Commission partage les conclusions de la partie notifiante sur le fait que les services de diffusion et les services de distribution constituent des marchés pertinents distincts.
44. En effet, si les services de diffusion sont généralement couplés avec les services de distribution comme le soulignent les autorités françaises, les services de distribution peuvent en revanche être offerts seuls. Ainsi, les éditeurs réalisant un chiffre d'affaires suffisant pour financer leur propre force de vente peuvent déléguer la distribution de leurs livres tout en gardant, ne serait-ce qu'en partie, la diffusion intégrée à leur maison d'édition. C'est notamment le cas des maisons Glénat, Dupuis et Albin Michel<sup>11</sup> qui effectuent elles-mêmes une partie de leur diffusion mais sous-traitent toute leur distribution à Hachette Distribution Services. De même, comme le relèvent aussi les autorités françaises, la rémunération moyenne varie également entre la distribution (environ 8% à 12% du PPHT net de retour) et la diffusion (environ 5% à 7% du PPHT net de retour).

### *(b) Distinction au sein des marchés de services de diffusion*

#### *(i) La partie notifiante*

45. La partie notifiante soutient qu'il ne serait pas pertinent de subdiviser le marché des services de diffusion en plusieurs sous-marchés distincts en fonction des types de revendeurs pour les raisons suivantes. Tout d'abord, chaque éditeur établirait sa propre classification des revendeurs. Ensuite, la diffusion auprès des petits points de vente n'aurait pas de rationalité économique propre mais correspondrait plutôt à un complément de l'offre faite par un diffuseur sur les plus gros points de vente. En outre, l'extension d'une activité de diffusion vers un nombre plus élevé de revendeurs, quelle qu'en serait leur nature, n'engendrerait pas de coûts irréversibles significatifs.
46. D'autre part, la partie notifiante soutient qu'il ne faudrait pas non plus distinguer les services de diffusion en fonction du type d'ouvrages diffusés dans la mesure où même

---

<sup>11</sup> En particulier, Albin Michel assure lui-même sa diffusion auprès des librairies de niveau 1.

des ouvrages dans des domaines très spécifiques comme les livres religieux seraient diffusés par des diffuseurs généralistes.

*(ii) Les autorités françaises*

47. Les autorités françaises soumettent qu'il pourrait être envisagé de scinder les marchés des services de diffusion aux éditeurs en fonction des types de livres diffusés ou en fonction de la nature du revendeur couvert en soulignant que la diffusion des livres scolaires présente des caractéristiques propres ou que l'organisation et le fonctionnement des activités de diffusion présentent des différences selon que le point de vente desservi est une librairie avec un chiffre d'affaires élevé ou une grande surface alimentaire.
48. Cependant, les autorités françaises ont, dans leur demande de renvoi, laissé cette question ouverte dans la mesure où les conclusions de leur analyse ne s'en trouvent pas substantiellement modifiées.

*(iii) La Commission*

49. S'agissant de la distinction au sein des services de diffusion selon le type de points de vente couverts, la Commission considère qu'une segmentation des services de diffusion par niveau de revendeurs est pertinente pour l'ensemble des raisons suivantes.
50. Tout d'abord, comme le soulignent les autorités françaises dans leur demande de renvoi<sup>12</sup>, l'organisation des sociétés de diffusion est généralement structurée par niveau et cela pour la majorité des acteurs significatifs<sup>13</sup>.
51. D'autre part, les prestations de services des diffuseurs varient selon le niveau considéré. Un niveau de service élevé est généralement proposé aux librairies de niveau 1 comprenant le conseil à la vente, les commandes à la demande, la possibilité de retour des ouvrages et un nombre de visites élevé. Les librairies de niveau 2 font l'objet d'un niveau de service moindre, pour une gamme de produits plus limitée, correspondant aux ouvrages à rotation rapide dans certaines catégories de livres, et avec un service de conseil plus réduit. Comme les livres ne constituent pour eux qu'une activité annexe, qu'ils n'ont pas de connaissance spécifique du produit livre, et qu'ils sont intéressés par une offre globale contenant un nombre limité de références les détaillants de niveau 3<sup>14</sup>, ne font pas normalement l'objet d'une diffusion par les diffuseurs. Le niveau 3 est en revanche servi quasi exclusivement par des grossistes offrant une gestion intégrale du rayon livres, au nombre desquels figurent LDS et DIL, appartenant respectivement à Hachette Livre et à VUP. Les grossistes, eux, font l'objet d'une offre par les diffuseurs. Enfin, les hypermarchés pratiquent un référencement central d'un nombre limité de livres destinés principalement à des achats d'impulsion<sup>15</sup>, via une centrale d'achats avec qui le diffuseur doit négocier le

---

<sup>12</sup> Demande de renvoi, page 11.

<sup>13</sup> Par exemple, dans le cas de l'entité fusionnée, les forces de vente d'Hachette Livre [...].  
En ce qui concerne VUP, ses forces de vente [...].

<sup>14</sup> Les détaillants de niveau 3 sont constitués par des petits points de ventes et par des supermarchés.

<sup>15</sup> Dans le cas où une chaîne d'hypermarchés comprend aussi des supermarchés, le référencement par la centrale d'achat est généralement commun. Cependant, le référencement est seulement une première

niveau général des remises. Une fois référencés, les ouvrages font l'objet d'un choix par chaque responsable du rayon livres des hypermarchés, en tenant compte des éventuelles promotions. Le conseil à la vente est donc assez limité pour les hypermarchés.

52. Ensuite, la gamme d'ouvrages diffusés diffère selon le niveau des revendeurs. Ainsi, pour le niveau 1, l'offre est généralement constituée d'un assortiment large de chaque catégorie d'ouvrages segmentée par type de format contrairement au niveau 2 où l'assortiment est plus restreint, car généralement limité, pour ce niveau, à la littérature générale, aux livres pour la jeunesse, aux beaux livres et aux bandes dessinées. En ce qui concerne l'offre proposée aux grossistes, elle est généralement réduite et souvent composée, outre de livres pratiques, d'un assortiment, le plus souvent au format poche, de best-sellers ou d'ouvrages d'auteurs confirmés. Quant à l'offre proposée aux hypermarchés, elle couvre habituellement la littérature générale, les livres pour la jeunesse, les livres pratiques, les beaux livres et les bandes dessinées<sup>16</sup>.
53. Enfin, les taux moyens de remise diffèrent selon le niveau de revendeurs considérés. En effet, pour Hachette Livre, les taux moyens de remise sont respectivement de [30-40]%, [30-40]%, [30-40]% et [30-40]% pour les niveaux 1, 2, grossistes et hypermarchés. En ce qui concerne VUP, les taux moyens de remise sont respectivement de [30-40]%, [20-30]%, [40-50]% et [30-40]% pour les niveaux 1, 2, grossistes et hypermarchés<sup>17</sup>.
54. Sur base de ce qui précède, la Commission considère dès lors opportun de définir des marchés distincts par niveaux, où diffèrent les conditions de concurrence.
55. S'agissant de la distinction au sein des services de diffusion selon la catégorie de livres diffusés, la Commission considère, comme la partie notificante, que cette distinction n'est pas pertinente. En effet, bien que certains diffuseurs soient spécialisés sur un nombre limité de catégories de livres<sup>18</sup>, ces différences ne signifient pas pour autant l'existence de marchés distincts de services de diffusion par catégories de livres comme le confirment les contrats de diffusion qui ne pratiquent en général aucune distinction par catégorie de livres.

### *(c) Distinction au sein des marchés de services de distribution*

#### *(i) La partie notificante*

56. Comme pour les services de diffusion, la partie notificante estime qu'il ne serait pas pertinent de distinguer les services de distribution selon le type de revendeurs ni en fonction des types d'ouvrages distribués pour les principales raisons suivantes.

---

étape. De ce fait l'offre en supermarché, étant en plus très réduite, est sensiblement différente de celle des hypermarchés. En plus, le choix des livres est laissé au chef de rayon hypermarché alors qu'en supermarchés, le choix de l'assortiment est généralement laissé au grossiste.

<sup>16</sup> De manière temporelle (principalement au moment de la rentrée scolaire), l'offre peut s'étendre aux livres parascolaires ainsi qu'aux ouvrages de référence et est généralement composée d'un assortiment d'ouvrages au format poche.

<sup>17</sup> Notification, page 425.

<sup>18</sup> C'est le cas par exemple de Vilo qui est surtout présent dans la diffusion des beaux livres.

57. Tout d'abord, la partie notificante soutient qu'un éditeur, à quelques rares exceptions, ne signerait qu'un seul contrat de distribution impliquant en général les services d'un unique distributeur<sup>19</sup>. De même, du point de vue de l'offre, il n'existerait pas de distributeur spécialisé exclusivement dans un type de revendeurs ou une catégorie de livres en particulier. D'autre part, la nature d'un revendeur n'entrerait pas en ligne de compte pour un distributeur qui ne se préoccuperait que du chiffre d'affaires et donc de la rentabilité économique de la couverture de ce revendeur. Enfin, la partie notificante avance que, pour un distributeur, la substitution entre types de revendeurs serait très forte dans la mesure où, selon elle, les investissements irréversibles que devrait effectuer un distributeur désireux d'atteindre un nombre plus grand de revendeurs seraient faibles.

*(ii) Les autorités françaises*

58. Comme pour les services de diffusion, les autorités françaises considèrent, dans leur demande de renvoi, qu'il pourrait être envisagé de scinder les marchés des services de distribution aux éditeurs en fonction des types de livres distribués ou en fonction de la nature du revendeur couvert en soulignant que, tout comme la diffusion, la distribution des livres scolaires présente des caractéristiques propres et que l'organisation et le fonctionnement des activités de distribution présentent des différences selon le revendeur desservi.
59. Les autorités françaises ont cependant, comme pour les services de diffusion, laissé cette question ouverte dans leur demande de renvoi dans la mesure où les conclusions de leur analyse ne s'en trouvent pas substantiellement modifiées.

*(iii) La Commission*

60. La Commission partage l'avis de la partie notificante et considère donc que le marché des services de distribution ne doit être segmenté ni par niveaux, ni par types d'ouvrages distribués.

*(d) Distinction entre services internes et externes*

*(i) La partie notificante*

61. La partie notificante indique que les services de diffusion ou de distribution effectués en interne et ces mêmes services rendus pour le compte d'éditeurs tiers devraient faire partie des mêmes marchés pertinents dans la mesure où il existerait une grande substituabilité entre la diffusion ou la distribution pour compte de tiers et l'auto-diffusion/distribution. A cet égard, la partie avance essentiellement les arguments suivants. Tout d'abord, les décisions d'éditeurs de passer d'un mode de prestations (par exemple interne) à un autre (par exemple externe) témoigneraient d'un grand degré de substituabilité. Ensuite, la majorité des diffuseurs et des distributeurs effectueraient, en parallèle à leurs prestations internes, des prestations pour compte de tiers qui seraient de même nature technique et économique et traitées avec les

---

<sup>19</sup> Ce qui impliquerait qu'un éditeur ne signe jamais un contrat de distribution vers les grandes librairies, un autre pour la distribution vers les hypermarchés, et un troisième à destination des petits points de vente.

prestations internes. Enfin, l'organisation même des équipes de diffusion ne distinguerait pas entre les éditeurs internes et les tiers.

*(ii) Les autorités françaises*

62. Les autorités françaises ne prennent pas position, dans leur demande de renvoi, sur la question de l'inclusion des prestations de diffusion et de distribution effectuées en interne dans les services de diffusion et de distribution effectués pour les tiers. Tout au plus se bornent-elles à rappeler que la partie notifiante estime que les prestations internes et sous-traitées de diffusion et de distribution font partie du même marché.

*(iii) La Commission*

63. S'il est vrai que les appareils de diffusion et de distribution sont principalement destinés à l'usage interne des groupes d'édition et que la position concurrentielle sur ce marché des services pour compte de tiers ne saurait être pleinement appréhendée sans tenir compte des prestations internes<sup>20</sup>, la Commission considère que seules les prestations à usage des tiers constituent un marché, sur lequel une offre et une demande se rencontrent, et que c'est sur cette base que l'analyse des marchés des services de distribution et de diffusion doit s'opérer.

A.1.c. LES MARCHES DE LA VENTE DE LIVRES PAR LES EDITEURS AUX REVENDEURS

64. La vente de livres s'effectue à plusieurs niveaux de la chaîne du livre. Dans un premier temps, il existe une relation commerciale entre les éditeurs et leurs clients revendeurs, qui s'articule autour d'un prix, la remise accordée au revendeur. Dans un second temps, le livre fait l'objet d'une transaction commerciale distincte de la première qui se déroule entre les détaillants et le consommateur final c'est-à-dire le lecteur. Lorsque le client revendeur est un grossiste et non un détaillant, une relation commerciale intermédiaire supplémentaire prend place entre ce grossiste et les détaillants de petite taille.

*(1) L'EXISTENCE D'UN MARCHÉ DE L'ÉDITION*

*(a) La partie notifiante*

65. La partie notifiante avance de multiples définitions de marchés qui reviendraient à considérer à la fois des marchés de la vente de livres par les éditeurs aux détaillants, des marchés de la vente de livres par les détaillants au consommateur final et des marchés de la vente de livres par les éditeurs au consommateur final qu'elle qualifie de "marchés de l'édition", dans lesquels l'offre et la demande émaneraient respectivement des éditeurs et du consommateur final et qui, en outre, devraient être segmentés par catégories de livres<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Cette approche est d'ailleurs conforme avec les lignes directrices sur les restrictions verticales (notamment le paragraphe 98) publiées au JOCE C291 du 13.10.2000 et accessibles à l'adresse suivante: [http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2000/c\\_291/c\\_29120001013fr00010044.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2000/c_291/c_29120001013fr00010044.pdf).

<sup>21</sup> Notification, pages 67 et suivantes.

66. En effet, selon la partie notifiante, les problèmes potentiels susceptibles de résulter de l'opération ne peuvent être examinés que sur un hypothétique marché de la vente par les éditeurs de livres au consommateur final car, conformément à la "loi Lang"<sup>22</sup>, ce sont les éditeurs qui fixent le prix de détail et car le mécanisme des retours crée un lien direct entre éditeur et consommateur final puisqu'il ferait supporter au seul éditeur le risque de la mévente au consommateur final.

*(b) Les autorités françaises*

67. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises ne précisent pas ce qu'elles entendent par "marchés de l'édition de livres", mais dans leur description du secteur de l'édition, elles précisent que "une fois édité, le livre doit être acheminé jusqu'au consommateur final et dans ce but, l'éditeur a recours aux services des diffuseurs et des distributeurs"<sup>23</sup> et que "d'autres intermédiaires peuvent intervenir pour assurer l'acheminement du livre de l'éditeur vers le consommateur"<sup>24</sup>. Par ailleurs, dans leurs définitions des marchés de produits en cause les autorités françaises considèrent que la demande, sur les marchés de l'édition est constituée par le lecteur<sup>25</sup> et donc le consommateur final.
68. En revanche, dans leur analyse de la menace de création de position dominante, les autorités françaises indiquent, notamment pour ce qui concerne le marché des livres au format poche, que "la demande des libraires ne sera pas en mesure de s'opposer aux parties qui représenteront près de [50-60]% des ventes en livre de poche et ainsi une part très importante de leurs chiffres d'affaires"<sup>26</sup>.
69. Au vu des considérations qui précèdent, il apparaît que la position adoptée par les autorités françaises sur la question de l'existence de marchés de l'édition, dans lesquels l'offre et la demande émaneraient respectivement des éditeurs et du consommateur final, n'est pas suffisamment précise que pour pouvoir être considérée comme définitive.

*(c) La Commission*

70. La Commission considère, comme cela a été développé dans sa décision prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, que l'éditeur n'a en général aucune relation commerciale avec le consommateur final. Le revendeur n'est pas un mandataire de l'éditeur, mais un commerçant acceptant de courir un risque commercial.
71. En effet, d'une part, pour ce qui est du réassort les revendeurs prennent l'ensemble du risque commercial lié à l'achat des livres auprès des éditeurs et ne jouent donc aucunement le rôle d'un intermédiaire pour le compte de l'éditeur.

---

22 Loi du 10 août 1981 sur le prix unique du livre.

23 Demande de renvoi, page 2.

24 Demande de renvoi, page 2.

25 Demande de renvoi, page 4.

26 Demande de renvoi, page 17.

72. De plus, même dans le cadre du mécanisme des retours qui s'applique uniquement aux nouveautés, l'éditeur n'est pas le seul à supporter les risques de la mévente au consommateur final : une partie du risque économique de mévente est supportée par les revendeurs (frais de transport, coûts induits par l'avance de paiement effectuée auprès de l'éditeur et coût d'opportunité entraîné par la mévente<sup>27</sup>). La partie notifiante reconnaît d'ailleurs aujourd'hui, que l'éditeur ne supporte qu'une partie du coût des retours puisqu'elle précise, dans ses observations écrites sur la décision de la Commission prise en vertu de l'article 6(1)(c), que "aucun autre secteur d'activité ne connaît de mécanisme similaire à celui des retours, par lequel le fournisseur décharge, ne serait-ce que partiellement, les détaillants du risque commercial résultant de la vente de ses produits"<sup>28</sup>. Le mécanisme des retours ne justifie donc pas l'existence d'un marché distinct de la vente de livres par les éditeurs au consommateur final.
73. S'agissant de la fixation du prix de vente au détail, l'existence en France, en dehors du seul secteur du livre, d'une législation limitant, d'une manière générale, la possibilité de la grande distribution à dominante alimentaire de baisser les prix aboutit également à donner aux producteurs une influence déterminante sur le prix payé par le consommateur final. Cette situation n'a cependant pas conduit pour autant les autorités de concurrence à définir un marché de la vente par les producteurs au consommateur final.
74. Par ailleurs, s'agissant des multiples définitions de marchés avancées par la partie notifiante qui reviendraient à considérer à la fois des marchés de la vente de livres par les éditeurs au consommateur final, des marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs et des marchés de la vente de livres par les revendeurs au consommateur final, la Commission ne considère pas économiquement justifiable qu'un même produit (le livre) puisse faire l'objet d'une part, d'une transaction entre un éditeur et un revendeur puis entre un revendeur et un consommateur final, et, d'autre part, tout à la fois, d'une transaction, chevauchant les deux précédentes, entre l'éditeur et le consommateur final.
75. A la lumière de ce qui précède, la Commission considère qu'il n'existe pas de marché de la vente de livres par les éditeurs au consommateur final autre que des marchés du type VPC non pertinents pour l'analyse de la présente affaire.

## *(2) DISTINCTION PAR TYPES DE REVENDEURS*

### *(a) La partie notifiante*

76. Selon la partie notifiante, il ne serait pas pertinent de définir des marchés distincts de la vente de livres aux revendeurs en fonction du type de points de vente car aucune frontière claire ne départagerait l'ensemble des revendeurs en groupes distincts ; la

---

<sup>27</sup> L'industrie du livre se caractérise par le nombre très élevé des titres disponibles (y compris de nouveautés) et par l'espace limité offert à la vente (l'espace de rayonnage des librairies). Un libraire qui ne parvient pas à vendre une nouveauté supporte non seulement le coût du transport de retour de l'ouvrage et des pertes de primes (les éditeurs offrent aux libraires des primes à la quantité et les pénalisent en fonction du taux moyen des retours) mais il perd surtout la marge (différence entre le prix payé à l'éditeur et celui facturé au client) qu'il aurait encaissé s'il avait réussi à vendre cette nouveauté.

<sup>28</sup> Observations écrites de la parties notifiante sur la décision 6(1)(c) de la Commission faites le 26 juin 2003, page 2.

vente aux petits détaillants ne relèverait pas d'une logique de marché mais plutôt de prestations de services aux éditeurs, il y aurait une substituabilité de l'offre et enfin, l'intensité de la concurrence entre offreurs à destination des grandes librairies exercerait un impact sur les petits points de vente<sup>29</sup>.

*(b) Les autorités françaises*

77. La demande de renvoi des autorités françaises ne contient aucun élément relatif à une éventuelle segmentation des marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs en fonction du type de revendeurs.

*(c) La Commission*

78. La Commission considère à ce stade que, tant du point de vue de l'offre que de la demande, une subdivision des marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs selon les types de revendeurs<sup>30</sup> devrait être opérée. Les arguments développés sur l'analyse d'une distinction entre les types de revendeurs, pour les marchés des services de diffusion, s'appliquent aussi à ce stade de l'analyse compte tenu des interactions entre la vente et la diffusion des livres.
79. Il apparaît que le marché de la vente de livres aux revendeurs pourrait donc être subdivisé en fonction du type de revendeurs. Cependant, cette question peut rester ouverte dans la mesure où quelle que soit la définition retenue, l'analyse de l'opération, tant du point de vue de la notion de marché distinct que de la menace de création ou de renforcement d'une position dominante, n'en est pas modifiée.

*(3) DISTINCTION PAR GRANDES CATEGORIES DE LIVRES*

*(a) La partie notificante*

80. La partie notificante considère qu'il ne serait pas pertinent de distinguer les marchés de la vente de livres aux revendeurs en fonction des catégories de livres<sup>31</sup> car, en dehors des librairies de niveau 1, elle soutient que les remises consenties aux revendeurs seraient les mêmes pour l'ensemble des catégories de livres, aussi bien chez Hachette Livre que chez VUP.
81. En revanche, la partie notificante considère que le marché qu'elle définit comme le marché de la vente de livres par les éditeurs au consommateur final doit être divisé selon les grandes catégories de livres que sont (i) les livres de littérature générale, (ii) les livres pour la jeunesse, (iii) les beaux livres, (iv) les livres pratiques, (v) les bandes dessinées, (vi) les livres éducatifs, (vii) les livres universitaires et professionnels, (viii) les ouvrages de référence et (ix) les fascicules<sup>32</sup>.

---

<sup>29</sup> Notification, pages 279 et suivantes.

<sup>30</sup> Il s'agit des librairies de "niveau 1", des librairies de "niveau 2" des grossistes et des hypermarchés.

<sup>31</sup> Notification, pages 69 et 71.

<sup>32</sup> Notification, page 105 et pages 114 et suivantes.



*(b) Les autorités françaises*

82. Concernant ces marchés, dans leur demande de renvoi, les autorités françaises opèrent une distinction selon les grandes catégories de livres, sans toutefois argumenter sur les motifs d'une telle distinction. Elles précisent cependant que définir les marchés de l'édition du strict point de vue de la demande ne permet pas d'appréhender de façon optimale les conditions de concurrence au sein de ces marchés.

*(c) La Commission*

83. La Commission considère, comme cela a été développé dans sa décision prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, que la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs doit être divisée selon les grandes catégories de livres.
84. En effet, comme le reconnaît la partie notifiante, l'argument sur l'absence de différenciation des remises ne vaut pas pour les librairies de niveau 1 ni pour les livres scolaires et les bandes dessinées<sup>33</sup>. En outre, l'enquête de la Commission a montré que les éditeurs autres qu'Hachette Livre et VUP opèrent généralement une différenciation par catégories de livres dans la négociation des remises.
85. Par ailleurs, les différentes catégories de livres n'ont ni les mêmes propriétés physiques, ni les mêmes conditions de production, ni les mêmes tirages. Cela est illustré par la présence d'éditeurs différents (ou de maisons d'édition différentes dans le cas d'un groupe) selon les diverses catégories de livres<sup>34</sup>.
86. Du point de vue de la demande, certains revendeurs ne vendent pas toutes les catégories de livres soit parce qu'ils sont spécialisés dans une catégorie particulière, soit parce que certains canaux de distribution ne vendent pas toutes les catégories de livres<sup>35</sup>.
87. Il apparaît donc que chaque grande catégorie de livres constitue un marché pertinent, à savoir (i) les livres de littérature générale, (ii) les livres pour la jeunesse, (iii) les beaux livres, (iv) les livres pratiques, (v) les bandes dessinées, (vi) les livres éducatifs, (vii) les livres universitaires et professionnels, (viii) les ouvrages de référence et (ix) les fascicules.

*(4) SUBDIVISION DES GRANDES CATEGORIES DE LIVRES*

88. A l'intérieur de certaines de ces catégories de livres, une segmentation plus approfondie peut être appropriée. Dans le cadre de la présente décision, seules les catégories des livres de littérature générale, des livres éducatifs et des livres de référence seront étudiées, les autres catégories de livres n'étant pas concernées par la demande de renvoi des autorités françaises.

---

<sup>33</sup> Notification, page 71.

<sup>34</sup> En effet, alors que Robert est présent dans les livres de référence, il n'édite pas de littérature générale. De même, Gallimard et Le Seuil, tous deux éditeurs réputés de littérature générale, ne sont pas présents dans la vente de livre éducatifs. A l'inverse, Hatier, éditeur de livres éducatifs, n'est pas présent en littérature générale. Et La Martinière, éditeur de beaux livres, n'est pas présent dans la vente de livres de littérature générale, ni de livres pratiques.

<sup>35</sup> Notification, page 284.

*(a) Les livres de littérature générale*

89. La vente de livres de littérature générale englobe les romans (classiques<sup>36</sup>, contemporains, sentimentaux, érotiques, humoristiques, policiers, de science-fiction, de terreur et d'épouvante), les pièces de théâtre, les recueils de poésie, les essais, les études critiques, les analyses et les œuvres dites d'actualité, qui sont commercialisés sous différents formats et prix et qui peuvent s'insérer dans des collections spécifiques.

*(i) Distinction selon les thèmes abordés*

– La partie notifiante

90. Selon la partie notifiante, les ouvrages de littérature générale relèveraient d'un même marché de la vente d'œuvres de littérature générale par les éditeurs, aucune différence tenant aux auteurs, aux éditeurs ou aux prix ne pouvant justifier une segmentation plus fine qui ne correspondrait donc à aucune réalité éditoriale ou commerciale<sup>37</sup>.

– Les autorités françaises et la Commission

91. Les autorités françaises et la Commission partagent cette analyse.

*(ii) Distinction selon le format*

– La partie notifiante

92. La partie notifiante considère qu'une distinction des ouvrages de littérature générale selon leur format (grand format et format poche) serait injustifiée<sup>38</sup> car, comme cela a été développé dans la décision de la Commission prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, ce sont les mêmes fournisseurs, parfois les mêmes machines, les mêmes ateliers de composition, les mêmes circuits de diffusion et de distribution qui sont utilisés pour tous les formats en cause, il existerait une continuité des prix entre les différents formats de livres<sup>39</sup> et il y aurait une forte substituabilité tant du point de vue de l'offre que de la demande entre ces deux types de formats.

– Les autorités françaises

93. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises considèrent, contrairement à la partie notifiante, que la vente de livres de littérature générale au format poche constitue un marché de produits pertinent distinct de la vente de livres de littérature générale en grand format.

---

<sup>36</sup> Il s'agit généralement des œuvres écrites avant la Seconde Guerre Mondiale.

<sup>37</sup> Notification, pages 114 et suivantes.

<sup>38</sup> Notification, pages 119 et suivantes.

<sup>39</sup> En particulier, il existerait de larges fourchettes de prix pour chacun des formats et une multiplicité de formats, et l'ensemble s'inscrirait dès lors dans un *continuum* aux limites poreuses entre catégories. Cette analyse se base notamment sur une analyse de la fourchette de prix des différentes collections de poche et conclut que les prix de la plupart des collections de poche correspondent à des prix équivalents au bas de l'échelle des prix des livres à grand format. Cette continuité des prix serait en outre renforcée par des facteurs plus qualitatifs tel l'émergence de collections dites intermédiaires, les "semi-poche", offrant le caractère soigné de la présentation d'un livre grand format, et qui serait susceptible de sortir tant à la place d'un livre en format de poche que d'un livre en grand format.

94. En effet, selon les autorités françaises, la vente de livres de littérature générale au format poche correspond à l'exploitation de droit d'auteurs distincts et, dans la très grande majorité des cas, à une nouvelle exploitation, sous une présentation différente (format et identité visuelle), à un prix plus attrayant et à un profil de consommateur final différent. Les autorités françaises soulignent également que les livres de littérature générale au format poche connaissent une croissance plus soutenue que celle du reste de l'édition qui se manifeste notamment par un tirage moyen supérieur à celui des livres de littérature générale en grand format.
95. Par ailleurs, les autorités françaises constatent que la vente de livres de littérature générale au format poche est réalisée par l'entité fusionnée au sein de filiales qui sont spécialement dévolues à cette activité et que le mode de fixation du prix de ces livres est différent de celui des livres de littérature générale en grand format.
96. De plus, contrairement aux livres de littérature générale en grand format, les livres de littérature générale au format poche sont disponibles dans la totalité des points de vente, des plus grands aux plus petits, ainsi que dans les grandes surfaces où ils représentent la majorité des ventes de livres.

– La Commission

97. La Commission partage l'analyse des autorités françaises développée dans leur demande de renvoi.
98. Tout d'abord, de par son format très différent de celui des livres en grand format, le premier critère évident de différenciation du livre au format poche est son identité visuelle immédiate traduite par le peu de recoupement entre les deux types de produits<sup>40</sup>. De plus, le livre au format poche est généralement rattaché à une collection particulière faisant l'objet d'une numérotation spécifique.
99. En second lieu, l'édition d'un livre au format poche se distingue de celle d'un livre en grand format par les droits spécifiques qui y sont le plus souvent attachés. En effet, l'édition d'une œuvre au format poche correspond à une exploitation particulière des droits d'édition caractérisée par une rémunération inférieure, un décompte distinct des droits acquis sur la vente des ouvrages et une cession séparée des droits, notamment pour les livres écrits originellement en langue étrangère et pour les maisons d'édition qui ne disposent pas de collection de poche. Les inédits édités au sein des collections de poche sont aussi d'une importance limitée car il apparaît que le pourcentage d'inédits publiés en collection de poche est très minoritaire<sup>41</sup>.
100. En troisième lieu, les prix et les structures de coûts diffèrent entre les deux types de format. Le prix d'un livre au format poche est fixé selon une grille tarifaire propre, assurant l'homogénéité des prix au sein d'une même collection et facilitant ainsi les opérations de promotion sur plusieurs de ses titres. De plus, la détermination du prix de vente d'un livre au format poche est en général fonction du nombre de pages et de

---

<sup>40</sup> Par exemple, l'étude Ipsos sur les 5.000 meilleures ventes en collections de poche fournie par la partie notificante montre que [80-90]% des livres répertoriés ont un format standardisé "poche" aux dimensions entre 10x17cm et 13x19cm (avec [50-60]% du total pour le seul format 11x18cm). Par comparaison, dans l'étude Ipsos des 1.500 meilleures ventes en grand format, seuls [0-10]% des livres répertoriés ont un format à ces dimensions.

<sup>41</sup> Sauf pour les ouvrages de littérature romantique, les romans policiers et les livres de science-fiction qui sont souvent uniquement édités au format poche dans des collections spécifiques (Harlequin, SAS ou Fleuve Noir par exemple).

la rotation du titre<sup>42</sup> et correspond à un prix de vente en moyenne [0-10] fois moins élevé que celui d'un livre grand format<sup>43</sup>. En outre, les gammes de prix entre les livres au format poche et les livres en grand format sont clairement différenciées. Si, en effet, [0-10]% des livres au format poche ont un prix supérieur à 9 euros et [0-10]% des livres en grand format ont un prix inférieur à 10 euros, il doit être souligné cependant que [85-95]% des livres au format poche ont un prix compris entre 2 et 9 euros et [85-95]% des livres en grand format ont un prix compris entre 10 et 24 euros<sup>44</sup>. De plus, la moyenne des prix d'un livre de poche est de [0-10] euros contre [10-20] euros pour un livre en grand format<sup>45</sup>. Par ailleurs, les caractéristiques techniques d'un livre au format poche sont très différentes de celles d'un livre en grand format (brochage, cahiers rognés, couverture pelliculée ou vernie) et le tirage moyen du livre au format poche est largement supérieur à celui du livre en grand format<sup>46</sup>. En conséquence, la structure de coûts entre les deux formats n'est pas identique. Ainsi, le coût marginal d'un ouvrage type édité par la partie notifiante au format poche est quatre fois moins important qu'en grand format et ceci pour un nombre de pages identique<sup>47</sup>.

101. En quatrième lieu, les livres au format poche se distinguent également des livres en grand format en raison d'une évolution de la demande différente de celle du reste de l'édition<sup>48</sup>. En effet, en 2001, l'évolution des ventes de livres au format poche a connu une croissance de 10% contre 3,2% pour le total de l'édition (poche compris). Par ailleurs, il apparaît qu'il existe une fluctuation saisonnière forte, en particulier dans la commercialisation des livres en grand format concentrée habituellement sur les périodes de rentrées et prix littéraires.
102. En cinquième lieu, la Commission a constaté que les principales maisons d'éditions ne gèrent pas directement leurs publications au format poche, gestion qui est confiée à des filiales spécialisées<sup>49</sup>, à l'exception des éditions Le Seuil dont les publications au format poche sont gérées par un département autonome. En effet, l'activité des maisons d'édition éditant des livres au format poche est particulière car principalement centrée sur l'acquisition des droits spécifiques, sans travail sur le contenu comme c'est le cas pour l'édition traditionnelle de livres en grand format. La spécificité des livres au format poche est soulignée par Dominique Goust, président du Livre de Poche, filiale d'Hachette Livre spécialisée dans l'édition de livres au format poche, qui précise que "la création éditoriale, ce n'est pas le poche" et qu'il faut "se demander toujours, en face d'un livre, s'il peut plaire à 30.000, 40.000

---

<sup>42</sup> C'est le principe pour les ouvrages qui ne sont pas encore tombés dans le domaine public. Lorsque un livre est dans le domaine public, le prix est fonction de l'état du marché (prix pratiqué par les autres collections au format poche).

<sup>43</sup> Sur la base des données IPSOS fournies par la partie notifiante pour l'année 2002.

<sup>44</sup> Même s'il existe des collections "semi-poche", les résultats de l'enquête menée par la Commission indiquent que ce type de collections intermédiaires est très peu présent sur le marché et serait plutôt à inclure dans la catégorie des livres grand format (caractère soigné de la présentation, niveau de prix).

<sup>45</sup> Calculs effectués sur la base des données IPSOS fournies par la partie notifiante pour l'année 2002.

<sup>46</sup> Ainsi, sur la période 1997-2001, le tirage moyen du livre au format poche était de 11.822 exemplaires contre 7.363 pour le livre hors format poche. Dans le détail, le tirage moyen d'une nouveauté au format poche en 2001 est de 14.208 exemplaires contre 9.571 pour l'ensemble de l'édition en grand format, voir notification, annexe 43, page 17.

<sup>47</sup> Notification, page 117.

<sup>48</sup> Notification, annexe 43, page 7.

<sup>49</sup> Pour Hachette, LGF (pour la littérature générale, Hachette dispose également d'une participation de 35% dans J'ai Lu). Pour VUP, Univers Poche. Pour Flammarion, J'ai lu. Pour Gallimard, Folio.

personnes, voire d'avantage. Ce qui n'est pas forcément la démarche d'un éditeur traditionnel"<sup>50</sup>.

103. En sixièmes lieu, sur la substituabilité du côté de la demande évoquée par la partie notifiante, celle-ci n'argumente que sur le comportement des lecteurs et non des revendeurs qui constituent la demande sur les marchés concernés. En tout état de cause, il ressort des résultats de l'enquête menée par la Commission que la vocation initiale du livre au format poche n'est pas celle d'un livre en grand format dans la mesure où ses particularités de fabrication ne lui donnent pas particulièrement vocation à être conservé, ni à imposer une lecture statique ou soignée. Par ailleurs, le profil des acheteurs des deux types de format est différent puisque la clientèle jeune et étudiante est plus spécifiquement attachée au format poche que la clientèle plus âgée<sup>51</sup>.
104. En dernier lieu, les livres au format poche sont généralement publiés 9 mois après la sortie de leur première édition en grand format<sup>52</sup> et leur durée de commercialisation est beaucoup plus longue. S'il peut exister une certaine substitution inter-temporelle entre les deux formats, celle-ci concerne différents types de consommateur final. Ainsi, les lecteurs qui ont une disponibilité à payer élevée pour un grand format vont l'acheter tout de suite, et ceux qui ont une disponibilité à payer moins élevée vont attendre la version au format poche et donc acheter plus tard. La substitution inter-temporelle recouvre ainsi de fait une discrimination de population.
105. A la lumière des considérations précédentes, il apparaît donc que la vente de livres de littérature générale en grand format par les éditeurs aux revendeurs et la vente de livres au format poche par les éditeurs aux revendeurs constituent des marchés pertinents distincts.

*(b) Les livres éducatifs*

106. Le secteur de l'édition éducative recouvre l'édition de tous les ouvrages à caractère éducatif pré-enseignement supérieur, à l'exclusion des ouvrages d'enseignement pour adultes.
107. Les livres scolaires regroupent l'ensemble des ouvrages prescrits par les enseignants dans le cadre de programmes définis par les ministères ou les autorités publiques chargées de l'Education Nationale et qui sont utilisés par les élèves et les enseignants. Il s'agit donc des manuels scolaires, des cahiers d'exercice et des supports pédagogiques utilisés par les élèves en classe ainsi que des ouvrages spécifiquement prévus pour les enseignants en rapport avec le manuel de l'élève<sup>53</sup>.

---

<sup>50</sup> Livre Hebdo n° 499, page 8, du 31 janvier 2003 "Dominique Goust – Le poche offre une sorte de carte sous-marine de la lecture en France".

<sup>51</sup> Notification, annexe 55.

<sup>52</sup> Il semble cependant qu'une parution plus rapprochée soit de plus en plus courante pour certains best-sellers.

<sup>53</sup> Le livre scolaire, en France, est défini dans un décret du 8 août 1985 pris pour l'application de la loi sur le prix unique du livre. Sont considérés comme livres scolaires "les manuels, ainsi que les cahiers d'exercice et de travaux pratiques qui les complètent, régulièrement utilisés dans le cadre de l'enseignement de quelque niveau que ce soit et conçus pour répondre à un programme préalablement défini ou agréé par le ministère de l'éducation nationale ou l'autorité exerçant la tutelle de l'enseignement".

108. Les livres parascolaires sont les ouvrages utilisés en accompagnement du parcours scolaire de l'élève pour approfondir certains aspects du programme scolaire. Les annales, les ouvrages de soutien et d'entraînement, les recueils d'exercices, les cahiers de vacances, les ouvrages contenant des conseils méthodologiques pour la rédaction de dissertations ou l'élaboration d'exposés font notamment partie des ouvrages parascolaires.

*(i) Distinction entre livres scolaires et livres parascolaires*

– La partie notifiante

109. La partie notifiante considère que le marché de la vente d'ouvrages scolaires<sup>54</sup> est distinct de celui de la vente d'ouvrages parascolaires car les ouvrages scolaires font l'objet d'une prescription contrairement aux livres parascolaires qui ne constituent que des compléments et car même si tous les éditeurs de livres parascolaires sont aussi des éditeurs de livres scolaires, l'inverse n'est pas vrai.
110. En outre, les livres scolaires se caractériseraient par de lourds investissements de départ lié aux frais de promotion, des contraintes de contenu et de délai de création<sup>55</sup>, des formats spécifiques (grand format, quadrichromie), des prix de vente moyens plus élevés, des structures du prix différentes, un régime dérogatoire en matière de prix public<sup>56</sup>, une séparation entre le prescripteur et l'acheteur, une promotion spécifique par des délégués pédagogiques auprès des enseignants ainsi que par une saisonnalité de la distribution.
111. Les livres parascolaires, quant à eux, se distingueraient des livres scolaires par l'absence de prescription, même si une préconisation est possible, des coûts d'achat supportés intégralement par l'utilisateur, des formats spécifiques (souvent consommables et avec moins d'iconographies), un prix moyen inférieur, des structures de prix différentes, des remises aux revendeurs plus élevées, une promotion effectuée principalement sur le lieu de vente ou par la publicité et non auprès des enseignants ainsi que par une diffusion auprès de la grande distribution par des équipes généralistes.

– Les autorités françaises

112. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises distinguent le marché de la vente de livres scolaires de la vente de livres parascolaires.
113. En effet, selon elles, la principale différence entre les ouvrages scolaires et les livres parascolaires réside dans le fait que les premiers sont prescrits par les enseignants et donc que leur utilisation par l'élève est obligatoire alors que les seconds ne le sont pas. Ainsi, l'achat d'un ouvrage parascolaire est à la charge des familles alors que les

---

<sup>54</sup> Notification, pages 166 et suivantes.

<sup>55</sup> L'éditeur doit produire un ouvrage qui respecte le programme officiel imposé par les autorités nationales de l'enseignement et les attentes des enseignants. Le délai entre la publication du programme et la date de parution de l'ouvrage est généralement limité à 18 mois.

<sup>56</sup> En France, la loi Lang exclut les livres scolaires du champ d'application de la disposition limitant la variation du prix public à 5%.

livres scolaires en France sont fournis gratuitement<sup>57</sup> aux familles par les collectivités territoriales ou l'Etat.

114. Selon les autorités françaises, les modalités de diffusion et de distribution des ouvrages parascolaires seraient les mêmes que celles d'autres livres et distinctes des modalités prévues pour les livres scolaires.

– La Commission

115. La Commission partage l'analyse de la partie notifiante et des autorités françaises dans la mesure où les livres scolaires et parascolaires ont des caractéristiques physiques, un contenu, une forme d'utilisation, un mode de commercialisation, un niveau de remise et un prix significativement différents. Les manuels scolaires doivent par ailleurs être approuvés par les autorités publiques, contrairement aux livres parascolaires.
116. A la lumière des considérations précédentes, il apparaît donc que la vente de livres scolaires par les éditeurs aux revendeurs et la vente de livres parascolaires par les éditeurs aux revendeurs constituent des marchés pertinents distincts.

*(ii) Distinction des livres scolaires par niveaux de scolarité*

– La partie notifiante

117. La partie notifiante considère qu'il n'y a pas lieu de segmenter le marché de la vente de livres scolaires en fonction du niveau ou du type de scolarité<sup>58</sup> (enseignement primaire, enseignement secondaire ou enseignement technique et commercial) dans la mesure où les différences pouvant exister entre ces segments ne seraient pas suffisamment significatives pour en faire des marchés distincts. En particulier, il existe, selon la partie notifiante, de fortes similitudes dans la création, la fabrication, les caractéristiques physiques, les circuits de vente, les prix et les modes de diffusion et de distribution des livres destinés à chacun des niveaux ou types de scolarité.

– Les autorités françaises

118. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises considèrent qu'il pourrait être envisagé de distinguer, à l'intérieur du marché de la vente de livres scolaires, entre les ouvrages destinés à l'enseignement primaire ou secondaire ou entre les ouvrages destinés à l'enseignement général ou technique dans la mesure où les prescripteurs et les acheteurs ne sont pas nécessairement les mêmes.
119. Elle laissent cependant la question ouverte, estimant que les conclusions de l'analyse ne s'en trouveraient pas modifiées.

– La Commission

120. L'enquête de la Commission met en avant certains éléments, notamment le prix des ouvrages, leurs caractéristiques physiques, leur durée de vie ou leurs acheteurs, qui pourraient constituer des indices soutenant l'existence de marchés distincts.

---

<sup>57</sup> Au moins pour l'école primaire et pour le collège et le lycée dans certaines régions.

<sup>58</sup> Notification, pages 164 et 165.

121. Cependant, la question de la définition précise de ce marché peut rester ouverte dans la mesure où, quelle que soit la définition retenue, l'analyse de l'opération, tant du point de vue de la notion de marché distinct que de la menace de création ou de renforcement d'une position dominante, n'en est pas modifiée.

*(c) Les ouvrages de référence*

122. Il existe deux sortes d'ouvrages de référence, les ouvrages de référence légers (en un à trois volumes) et les ouvrages de référence lourds (en plus de trois volumes).
123. Seul le marché des ouvrages de référence légers fait l'objet de la demande de renvoi des autorités françaises et sera donc étudié dans la présente décision.
124. Il convient toutefois de noter que la partie notificante et la Commission, dans sa décision prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, ont considéré que les marchés des ouvrages de référence légers et des ouvrages de référence lourds constituent des marchés de produits distincts.
125. Parmi les ouvrages de référence légers, il faut distinguer les dictionnaires et les encyclopédies, chacun de ces deux types d'ouvrages pouvant être segmenté en plusieurs marchés de produits pertinents en fonction de leur taille et de leur mode d'utilisation.

*(i) Les dictionnaires*

– La partie notificante

126. Pour les dictionnaires, la partie notificante opère une distinction entre dictionnaires monolingues et dictionnaires multilingues. Elle reconnaît néanmoins que les coûts de production sont similaires quel que soit le type de dictionnaires considéré<sup>59</sup>.
127. Les dictionnaires monolingues sont des recueils de mots classés par ordre alphabétique, et utilisés par les lecteurs pour vérifier la définition des mots, leur étymologie, trouver leurs synonymes et des expressions illustrant leur utilisation. La partie notificante inclut dans le marché des dictionnaires monolingues les versions sous forme papier et les versions électroniques (CD-Rom ou dictionnaires en ligne de l'Académie Française).
128. Les dictionnaires multilingues sont des recueils de mots classés par ordre alphabétique et suivis de leurs traductions en une ou plusieurs langues. Comme pour les dictionnaires monolingues, la partie notificante inclut dans le marché les versions papier et les versions électroniques (CD-Rom ainsi que les sites de traduction disponibles sur Internet). La partie notificante estime par ailleurs que, si du point de vue du consommateur, un dictionnaire français-italien n'est pas substituable à un dictionnaire français-anglais, tous les éditeurs de dictionnaires multilingues sont susceptibles de fournir des dictionnaires dans toute langue étrangère (tous ces ouvrages étant élaborés à partir de la même liste de mots, seuls les degrés d'exhaustivité et les équipes de traducteurs changent).

---

<sup>59</sup> Notification, page 205.



– Les autorités françaises

129. Les autorités françaises ont accepté, dans leur demande de renvoi, les définitions de marché proposées pour les dictionnaires par la partie notifiante.
130. Les autorités françaises considèrent qu'en tout état de cause, en définissant un marché de produits plus large (les dictionnaires monolingues et multilingues regroupés au sein d'un même marché compte tenu d'éléments liés à la substituabilité de l'offre) ou des marchés plus étroits (distinction entre support papier et support électronique), les conclusions de l'analyse ne s'en trouvent pas substantiellement modifiées.

– La Commission

131. Selon la Commission, les éditeurs de dictionnaires monolingues et multilingues sont les mêmes et ces deux types d'ouvrages ont le même mode de commercialisation.
132. Ces deux types d'ouvrages pourraient donc ne pas constituer des marchés pertinents distincts. Cependant, la question de la définition précise de ce marché peut rester ouverte dans la mesure où, quelle que soit la définition retenue, l'analyse de la demande de renvoi ne s'en trouve pas modifiée.

*(ii) Les encyclopédies*

– La partie notifiante

133. Pour les encyclopédies, la partie notifiante distingue les encyclopédies universelles des encyclopédies thématiques, les premières ne répondant pas aux mêmes besoins du consommateur que les secondes et n'étant pas publiées par les mêmes éditeurs.
134. Par ailleurs elle distingue entre encyclopédies en un volume et encyclopédies en plusieurs volumes, le poids et le prix des secondes étant sensiblement supérieurs. La partie notifiante inclut dans les marchés les encyclopédies multimédia, dont les ventes sont croissantes.
135. Par ailleurs, la partie notifiante inclut, pour les encyclopédies, les versions sous forme de papier ainsi que les versions informatiques<sup>60</sup>.

– Les autorités françaises

136. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises acceptent les définitions de marché proposées pour les encyclopédies par la partie notifiante.
137. Seul le marché des encyclopédies universelles en un volume, au sein duquel VUP est un acteur majeur, est concerné par la demande de renvoi.

– La Commission

138. L'enquête menée par la Commission a confirmé les arguments de la partie notifiante. Les marchés des encyclopédies thématiques et des encyclopédies universelles constituent donc des marchés de produits distincts.

---

<sup>60</sup> Notification, pages 204 et 209.

139. Sur l'inclusion des versions sous forme de papier et des versions informatiques dans les marchés de la vente d'encyclopédies, l'enquête menée par la Commission montre que les versions informatiques sont souvent vendues avec la version papier des ouvrages, notamment s'agissant des dictionnaires, même si ce n'est pas toujours le cas.
140. Cependant, la question de la définition précise de ces marchés peut être laissée ouverte à ce stade dans la mesure où, quelle que soit la définition retenue, l'analyse de la demande de renvoi ne s'en trouve pas modifiée.

## **A.2. MARCHES GEOGRAPHIQUES EN CAUSE**

### **A.2.a. LES MARCHES SECONDAIRES DES DROITS POCHE EN LANGUE FRANÇAISE**

#### *(1) LA PARTIE NOTIFIANTE*

141. Selon la partie notificante, le marché de l'acquisition de droits d'édition au format poche serait de dimension nationale dans la mesure où les éditeurs français céderaient tous leurs droits poche exclusivement à des éditeurs français, de même que les éditeurs québécois céderaient leurs droits poche exclusivement à des éditeurs québécois et que les éditeurs belges publient en général eux-mêmes leurs livres de poche.

#### *(2) LES AUTORITES FRANÇAISES*

142. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises soutiennent que le marché de l'acquisition de droits d'édition au format poche est de dimension géographique nationale dans la mesure où, les droits d'édition au format poche sont cédés par des éditeurs français à d'autres éditeurs français ayant développé leurs collections de poche et que dans les autres pays francophones les droits d'édition au format de poche seraient cédés à des éditeurs nationaux.

#### *(3) LA COMMISSION*

143. La Commission ne partage pas l'analyse de la partie notificante et des autorités françaises et considère au contraire que le marché des droits d'édition au format de poche est de dimension supranationale.
144. En effet, la Commission considère qu'il n'existe pas de barrière spécifique à ce que des éditeurs francophones de différents pays soient en concurrence pour l'acquisition des droits d'édition au format poche. A cet égard, il existe d'ailleurs des éditeurs canadiens qui cèdent des droits poche à des éditeurs français<sup>61</sup>. D'autre part, les

---

<sup>61</sup> Par exemple l'éditeur canadien Leméac qui aurait cédé des droits poche à Flammarion pour publication dans la collection "J'ai lu" ou les éditions du Boréal qui auraient cédé des droits poche aux éditions Le Seuil pour publication dans la collection "Points". L'éditeur belge De Boeck aurait également cédé des droits poche aux éditions Le Seuil pour publication dans la collection "Points". Il en serait de même de Casterman, avant son acquisition par Flammarion.

cessions de droits d'édition au format poche par les éditeurs portent sur la totalité des droits en langue française, sans restriction de pays<sup>62</sup>.

145. A la lumière des considérations qui précèdent, et sans préjudice d'une définition de marché de produits par grandes catégories de livres, la Commission considère que le marché secondaire des droits d'édition au format poche est de dimension géographique supranationale.

#### A.2.b. LES MARCHES DES SERVICES DE DIFFUSION ET DE DISTRIBUTION AUX EDITEURS

##### *(1) LES SERVICES DE DIFFUSION*

###### *(a) La partie notifiante*

146. La partie notifiante développe une série d'arguments en faveur d'une dimension géographique nationale des marchés des services de diffusion tels que les différences dans l'environnement réglementaire entre la France et les autres Etats (principalement la loi Lang) qui auraient pour conséquence une plus grande densité de points de vente au détail en France, l'organisation nationale des structures de diffusion et les différences entre les services proposés<sup>63</sup> par les diffuseurs en France et en Belgique. La partie notifiante avance également que certains éditeurs utiliseraient, pour se diffuser en Belgique, des prestataires différents de ceux qu'ils utilisent en France, et que les acteurs sur les marchés des services de diffusion aux éditeurs diffèreraient entre la France et la Belgique<sup>64</sup>.

###### *(b) Les autorités françaises*

147. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises considèrent que les services de diffusion, sans spécifier le ou les niveaux pris en considération, sont de dimension géographique nationale en avançant une série d'arguments tels que la création par la loi Lang, sur le territoire français, de conditions de concurrence spécifiques le distinguant des territoires francophones des autres pays de l'Union Européenne, l'organisation nationale des structures de diffusion, les différences de services proposés par les diffuseurs selon le pays et enfin la présence de certains diffuseurs limitée à un seul pays.

###### *(c) La Commission*

148. Même si la Commission a constaté que les contrats de diffusion sont exclusifs, couvrent généralement le monde entier, avec une mention particulière pour la France,

---

<sup>62</sup> A cet égard, voir notamment les contrats de cession de droits poche fournis par la partie notifiante (notification, annexe 15).

<sup>63</sup> Ainsi, selon la partie notifiante, le "rack-jobbing" serait pratiqué, en France, uniquement en supermarché, alors qu'il serait aussi pratiqué en hypermarché en Belgique, le réassort serait plus rapide en Belgique et, contrairement à ce qui se passerait en France, certaines grandes et moyennes surfaces belges demanderaient un étiquetage personnalisé des ouvrages au rayon.

<sup>64</sup> Ainsi, la partie notifiante indique que La Caravelle est présent en Belgique uniquement alors que Harmonia Mundi le serait en France uniquement.

la Belgique et le Luxembourg, et spécifient les catégories de revendeurs concernés<sup>65</sup> et même si l'enquête menée par la Commission a montré, au surplus, qu'un certain nombre de diffuseurs opèrent de manière intégrée en France, Belgique et Luxembourg au moins pour une partie de leur clientèle, certains éléments de la diffusion peuvent néanmoins être sous-traités à un niveau plus local ou régional.

149. Pour cette raison et dans la mesure où il existe des marchés de produits pertinents distincts selon le niveau des services de diffusion tels que définis plus haut, il est nécessaire de définir la dimension géographique des services de diffusion pour chacun des différents marchés de produits identifiés.

*(i) Les services de diffusion auprès du niveau 1 et du niveau 2*

150. La Commission considère que les services de diffusion aux librairies de niveau 1 et de niveau 2 constituent respectivement des marchés distincts pertinents de dimension géographique supranationale correspondant au bassin francophone dans la mesure où, à ces niveaux de diffusion, il existe un certain degré d'intégration entre les structures de diffusion des différents opérateurs actifs sur ce bassin, à l'exception notoire cependant d'Hachette Livre et de VUP. À cet égard, l'enquête de la Commission a montré que ces deux groupes refusent de servir les librairies belges et luxembourgeoises directement depuis la France, et leur imposent d'utiliser leurs structures locales tandis que d'autres éditeurs français, tels que Le Seuil, Gallimard et Flammarion, assurent leur diffusion en Belgique depuis leurs structures de commercialisation établies en France. De toute évidence, ces contraintes imposées par Hachette Livre et VUP, même si elles ont pour effet d'introduire un cloisonnement entre la Belgique et la France, en ce qui concerne les produits commercialisés par Hachette Livre et VUP, et de permettre, par ce biais, à ces deux groupes de fixer des prix plus élevés en Belgique qu'en France (voir paragraphe suivant), ne sauraient suffire à étayer l'existence de marchés de dimension nationale dans la mesure où un tel cloisonnement n'est pas opéré par les autres acteurs du marché.
151. Par ailleurs, la justification économique de cette différenciation des prix nets de remise respectivement applicables en France, en Belgique et au Luxembourg n'est pas démontrée. Ainsi, les structures de diffusion d'Hachette Livre et de VUP en Belgique et certains diffuseurs belges indépendants vendent les livres édités en France aux libraires belges à un prix net de remise majoré de 10% à 15% ("tablette") par rapport au prix pratiqué sur le territoire français<sup>66</sup>. Il est évident que le maintien artificiel de cette différenciation (la "tablette") et de l'obligation de commande via les structures locales ne peut pas raisonnablement constituer un argument pour conclure à l'existence de marchés nationaux distincts.
152. Enfin, s'agissant de l'argument concernant l'impact de la loi Lang sur les services de diffusion, l'enquête menée par la Commission n'a pas donné d'indications qui confirmeraient une densité plus importante des librairies en France qu'en Belgique. En rapportant le nombre de clients en compte chez Hachette Livre, qui a la

---

<sup>65</sup> Notification, annexe 107.

<sup>66</sup> À l'origine, la "tablette" avait été conçue pour compenser les surcoûts d'importation encourus par les éditeurs/diffuseurs français vendant en Belgique résultant des droits de douane, des fluctuations des taux de change, des coûts de transport supplémentaires etc. Or, il existe des indications que cette pratique, suite à la suppression des barrières aux échanges transfrontaliers et notamment à l'introduction de l'Euro, ne s'avère plus justifiée.

pénétration la plus importante sur les deux marchés et devrait donc couvrir la quasi-totalité de points de vente des deux pays, l'enquête indique que les densités sont équivalentes en France et en Belgique<sup>67</sup>.

*(ii) Les services de diffusion auprès des grossistes*

153. En ce qui concerne la diffusion auprès grossistes, la Commission considère, pour les mêmes raisons que celles développées s'agissant de la diffusion aux librairies de niveau 1 et 2, que ce marché est de dimension supranationale correspondant au bassin francophone. En effet, à ce niveau de diffusion, l'organisation de la diffusion des différents opérateurs est intégrée, à l'exception d'Hachette Livre et de VUP. A cet égard, si ces deux groupes, au contraire des autres diffuseurs, refusent de servir les grossistes belges et luxembourgeois directement depuis la France, et leur imposent d'utiliser leurs structures locales, ces contraintes imposées par Hachette Livre et VUP, ne sauraient suffire à étayer l'existence de marchés de dimension nationale dans la mesure où un tel cloisonnement n'est pas opéré par les autres acteurs du marché.

*(iii) Les services de diffusion auprès des hypermarchés*

154. En ce qui concerne les services de diffusion auprès des hypermarchés, la Commission considère, que ce marché est de dimension supranationale correspondant au bassin francophone.
155. En effet, bien que des diffuseurs français tels Le Seuil, Sodis (Gallimard) ou Dilisco (Albin Michel) sous-traitent leurs activités de diffusion auprès des hypermarchés belges à des opérateurs locaux, l'enquête de la Commission a montré que les services de diffusion en tant que tels sont organisés et effectués de la même façon en France qu'en Belgique. La seule prestation qui diffère entre la France et la Belgique n'est pas la diffusion en elle-même mais bien le service additionnel de "rack-jobbing" qui est, en Belgique, exigée par les hypermarchés (cette prestation, également offerte en France comme en Belgique, aux supermarchés, consiste, pour le diffuseur ou le grossiste, à assurer l'ensemble de la gestion du rayon livres de la grande surface ; il s'agit donc pour cette dernière d'externaliser une activité pour laquelle elle estime ne pas disposer de la compétence technique requise). Or, ce service étant offert par les mêmes sociétés que celles prestant les services de diffusion, les grands diffuseurs, tels ceux mentionnés plus haut, ont considéré, vu le faible montant de leur ventes à ce niveau ainsi que le fait qu'ils ne pratiquent pas par eux-mêmes le rack-jobbing, qu'il était plus efficace de confier leurs services de diffusion auprès des hypermarchés à des diffuseurs locaux. Toutefois la capacité des diffuseurs de faire une offre directe aux hypermarchés belges ne paraît pas douteuse; ainsi, par exemple, Union Distribution (Flammarion) diffuse ses ouvrages de Bande Dessinée aux hypermarchés belges directement depuis la France.
156. D'autre part, même s'il est plus répandu en Belgique qu'en France que les hypermarchés demandent au diffuseur de leur assurer un service d'étiquetage des livres, (en particulier parce que l'application de la tablette rend nécessaire d'étiqueter le prix belge au-dessus du prix français imprimé sur la couverture du livre) cet

---

<sup>67</sup> Environ [10.000 – 20.000] clients en France pour 60 millions d'habitants soit un ratio de [0-1] pour mille contre environ [1.000 – 2.000] clients en Belgique francophone pour environ 4 millions d'habitants (francophones) soit un ratio de [0-1] pour mille également.

étiquetage serait aussi pratiqué pour certains hypermarchés français, notamment sur les livres au format poche dont le prix est usuellement établi au travers d'une codification.

*(2) LES SERVICES DE DISTRIBUTION*

*(a) La partie notifiante et les autorités françaises*

157. La partie notifiante et les autorités françaises ne font pas de distinction, dans leur argumentation sur la définition géographique, entre les services de diffusion et les services de distribution<sup>68</sup>. Pour cette raison, l'analyse qu'elles proposent au sujet des services de diffusion, c'est-à-dire une dimension géographique nationale, est aussi valable pour ce qui concerne les services de distribution.

*(b) La Commission*

158. La Commission considère que le marché des services de distribution est de dimension géographique supranationale couvrant le bassin francophone de l'Union Européenne. A cet égard, il convient de rappeler que la Belgique francophone et le Luxembourg sont d'une taille nettement moins importante que la France en terme de ventes de livres et qu'ils sont situés à moins de 400 km de Paris, le centre de gravité naturel de l'édition en langue française, et que de ce fait ces territoires sont plus proches que de nombreuses régions françaises.
159. Ainsi, plusieurs distributeurs utilisent la plate-forme de transport Prisme, située dans la région parisienne, pour livrer leurs clients à la fois en France, mais aussi en Belgique et au Luxembourg. D'autres éléments de l'enquête semblent par ailleurs indiquer une certaine convergence des systèmes informatiques de commande et de réassort utilisés dans le cadre des services de distribution dans ces trois pays.
160. Quant à l'organisation nationale des structures de distribution, l'enquête a montré que la stratégie des diffuseurs, dont principalement Hachette Livre et VUP, de maintenir une structure de distribution en Belgique alors que de nombreux revendeurs belges s'approvisionnent déjà directement au départ de la France pour un certain nombre d'ouvrages, ne peut raisonnablement servir de justification à une définition géographique nationale du marché des services de distribution. A cet égard, il convient également de noter qu'Hachette Livre a aussi, en France, des plates-formes de distribution régionales (Lyon et Nantes) , auprès desquelles les clients revendeurs d'Hachette Livre s'approvisionnent.

---

<sup>68</sup> Notification, page 285.

(1) ARGUMENTATION GENERALE POUR L'ENSEMBLE DES MARCHES

(a) La partie notificante

161. La partie notificante considère que les marchés de la vente de livres aux revendeurs sont de dimension géographique nationale pour les raisons suivantes.
162. En premier lieu, elle estime que dans la mesure où le cadre législatif et réglementaire diffère d'un Etat à l'autre (la loi "Lang" sur le prix unique du livre en France mais aussi les législations sur les déclarations préalables, sur la censure et la protection de la jeunesse), il affecte différemment les caractéristiques économiques du livre<sup>69</sup> dans ces Etats.
163. En second lieu, il y aurait des écarts de prix entre la France et les pays francophones limitrophes au niveau de la vente au détail<sup>70</sup>. Ces écarts résulteraient de surcoûts de distribution en Belgique et au Luxembourg (la "tabelle"), de l'absence de loi sur le prix unique en Belgique et au Luxembourg, ce qui permettrait l'existence de rabais par les revendeurs belges ou luxembourgeois et d'une différence de niveau de TVA (6% en Belgique, 5,5% en France et 3% au Luxembourg). En outre, il n'y aurait pas de flux transfrontaliers significatifs, et notamment pas d'"arbitrage" malgré l'existence de la table, ni du côté des revendeurs, ni du côté des consommateurs.
164. En troisième lieu, il y aurait une nécessité d'accès aux médias nationaux locaux pour promouvoir les livres<sup>71</sup> dans chacun des Etats considérés.
165. En quatrième lieu, il y aurait des différences dans la structure de l'offre et de la demande entre la France et la Belgique<sup>72</sup> qui résulteraient i) pour l'offre, du poids des éditeurs nationaux, des différences d'évolution des segments du marché et de ventilation du chiffre d'affaires ainsi que du caractère nécessairement national de certains ouvrages, ii) pour le consommateur final, des différences dans les catégories d'ouvrages achetés, et iii) pour les libraires, des différences significatives dans leur structure.
166. En cinquième lieu, la partie notificante avance que la pratique de la Commission et la jurisprudence des juridictions communautaires relatives aux accords transnationaux de prix fixe du livre démontreraient qu'en dépit de l'appartenance à un même bassin linguistique chaque Etat membre constituait un marché géographique en soi<sup>73</sup>.
167. En sixième lieu, il y aurait des variations significatives de parts de marché d'un Etat à l'autre et des différences historiques et culturelles significatives entre les pays.

---

<sup>69</sup> Notification, pages 77 et suivantes.

<sup>70</sup> Notification, pages 82 et suivantes.

<sup>71</sup> Notification, page 87.

<sup>72</sup> Notification, pages 88 et suivantes.

<sup>73</sup> Voir TPI, arrêt du 9 juillet 1992, *Publishers Association / Commission*, affaire T-66/89, Rec. II – 1995, § 84 et CJCE, arrêt du 17 janvier 1984, *VBVB et VBBB / Commission*, affaires jointes 43/82 et 63/82, Rec. p. 19, §44 et §47.

*(b) Les autorités françaises*

168. Les autorités françaises considèrent, comme la partie notifiante, que les marchés de la vente de livres aux revendeurs sont de dimension géographique nationale, reprenant d'ailleurs la plupart des arguments de la partie notifiante.
169. En premier lieu, le cadre législatif et réglementaire français présente des spécificités qui le distinguent des autres pays francophones, en particulier, la loi Lang qui crée des conditions de concurrence très particulières en France puisqu'elle homogénéise le prix du livre sur l'ensemble du territoire national et encadre les relations commerciales entre éditeur et revendeur, et notamment le niveau de la remise consentie au second par le premier (remise libraire). A l'appui de leur argumentation, les autorités françaises précisent que, notamment dans le domaine du médicament, la Commission a estimé que l'existence de réglementations nationales ayant une influence sur le mode de détermination du prix constituait un indice clair en faveur d'une délimitation nationale des marchés<sup>74</sup>.
170. En second lieu, il y aurait les écarts de prix entre les différents pays francophones, de l'ordre de 15 à 25% entre le prix des livres en France et ceux pratiqués en Belgique et au Luxembourg. Cette différence de prix substantielle au niveau de la vente au détail constitue, selon les autorités françaises, un indice fort permettant de délimiter les marchés sur une base nationale, ainsi que l'a déjà établi la Commission dans des décisions antérieures<sup>75</sup>.
171. En troisième lieu, du point de vue de la demande, il existerait des différences substantielles dans les comportements des consommateurs, notamment en matière de budget consacré à l'achat de livres et d'absence de flux transfrontalier significatif. Il y aurait donc des différences culturelles justifiant que soient définis des marchés nationaux, en dépit de la communauté de langage, ainsi que l'a établi la Commission dans sa décision COMP/M. 553 - RTL/Veronica/Endemol<sup>76</sup> pour les chaînes de télévision.
172. En quatrième lieu, il existerait des différences notables dans la structure de l'offre, tant en terme de parts de marché que de ventilation du chiffre d'affaires des éditeurs.
173. En cinquième lieu, des éléments essentiels dans la commercialisation des ouvrages de littérature générale seraient spécifiques aux Etats membres, notamment l'importance et la renommée des prix littéraires (Goncourt, Medici, Interallié, Renaudot, Femina) en France ou la nécessité d'avoir accès aux médias nationaux pour promouvoir les livres.

*(c) La Commission*

174. La Commission, contrairement à la partie notifiante et aux autorités françaises, considère que les marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs sont de dimension géographique supranationale pour les raisons suivantes.

---

<sup>74</sup> Voir en particulier la décision COMP/M. 737 Ciba-Geigy/Sandoz du 17 juillet 1996, §49.

<sup>75</sup> Comme dans la décision COMP/M. 2337 Nestlé/Ralston Purina du 27 juillet 2001.

<sup>76</sup> Décision COMP/M. 553 RTL/Veronica/Endemol du 20 septembre 1995. Voir également la décision JV 37 BskyB/Kirch PayTV du 21 mars 2000, §28.



175. En premier lieu, il convient de mentionner que certains arguments de la partie notifiante et des autorités françaises sont peu pertinents parce qu'ils s'appuient sur une définition erronée des marchés de produits et ont trait au consommateur final<sup>77</sup>.
176. C'est premièrement le cas de l'argument relatif au fait que la loi Lang homogénéise le prix de vente au détail des livres sur l'ensemble du territoire français. Si cette loi, qui est spécifique à la France, empêche une concurrence sur les prix entre les revendeurs au niveau du prix de vente au détail, elle n'interdit nullement une concurrence au niveau de la vente des livres par les éditeurs aux revendeurs. En effet, si elle encadre les relations entre les éditeurs et les revendeurs, c'est essentiellement pour assurer des conditions de vente non discriminatoires aux revendeurs<sup>78</sup> et non pour fixer les prix de vente entre ces deux types d'acteurs. En ce qui concerne les marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs, il faut donc examiner si l'impact de cette loi influe sur le niveau des remises (et non sur les prix de vente au consommateur final) entre la France, la Belgique et le Luxembourg.
177. Or, à cet égard, il apparaît d'une part que les remises sont calculées sur une base comparable dans ces trois pays<sup>79</sup>, prenant en compte des éléments similaires tels que le critère quantitatif du chiffre d'affaires et le critère qualitatif de la participation à des opérations de promotion. La Commission a, d'autre part, fait réaliser une étude comparative sur les niveaux des remises appliquées par la partie notifiante aux revendeurs en France, en Belgique et au Luxembourg<sup>80</sup>, visant à examiner si le mode de détermination des remises était différent entre la France, la Belgique et le Luxembourg. Le modèle économétrique a donc cherché à évaluer le mécanisme qui concourt à la détermination des remises, en fonction des quantités vendues par le revendeur et de la qualité de la prestation fournie. Une variable de pays a été introduite dans la régression pour étudier si la localisation du revendeur en France, en Belgique ou au Luxembourg affectait la détermination de la remise. Les résultats de l'étude montrent en particulier qu'aucun effet "pays" n'est observé pour les livres de littérature générale, quelque soit le type de revendeurs<sup>81</sup>. Cette analyse montre donc que le niveau de la remise est indépendant de la localisation du revendeur quand il s'agit de remises pour la vente de livres de littérature générale.
178. C'est deuxièmement le cas de l'argument relatif aux écarts de prix significatifs qui existeraient entre la France et la Belgique. En tout état de cause, l'analyse sur les écarts de prix fournie par la partie notifiante et reprise par les autorités françaises porte sur une sélection limitée d'ouvrages et de revendeurs et n'est donc pas nécessairement représentative. Par ailleurs, l'enquête menée par la Commission indique que les prix de vente au détail en Belgique sont fortement influencés par les

---

<sup>77</sup> Voir la partie de la présente décision relative à la définition des marchés de la vente de livres par les éditeurs aux détaillants.

<sup>78</sup> La loi Lang encadre effectivement les conditions de négociation des remises, en stipulant par exemple que des éléments qualitatifs doivent être pris en compte, et en définissant certains services obligatoires, comme la commande à l'unité.

<sup>79</sup> Pourcentage du prix public (fixe en France) ou du prix conseillé (en Belgique et au Luxembourg).

<sup>80</sup> Etude réalisée pour les besoins de la présente affaire, sur la base des informations fournies par la partie notifiante, par le consultant économique indépendant, Marc Ivaldi. (voire paragraphe 183 de la présente décision)

<sup>81</sup> L'étude porte sur les livres de littérature générale, les livres scolaires et les livres parascolaires. Les résultats de cette étude pour les deux dernières catégories de livres seront décrits dans la partie "Argumentation spécifique par marché" de la présente décision dans la mesure où les conclusions montrent un effet "pays" différent.

prix fixés en France. A cet égard l'introduction de l'Euro a favorisé la transparence des prix pratiqués en France pour le consommateur final belge<sup>82</sup>. En conséquence, la politique de certains revendeurs en Belgique, notamment les hypermarchés et certaines librairies comme la Fnac, est de faire coïncider leurs prix avec les prix publics pratiqués en France, en absorbant ainsi l'effet de la table.

179. C'est enfin le cas de l'argument relatif aux modes de consommation des ménages.
180. En deuxième lieu, s'agissant du faible recoupement des meilleures ventes en Belgique et en France avancé par les autorités françaises et la partie notifiante, l'étude menée par cette dernière ne porte que sur des types de livres spécifiques à l'intérieur de la littérature générale (en l'occurrence les romans et les essais) et à ce titre n'est pas probante. En effet, comme le souligne à juste titre la partie notifiante<sup>83</sup>, il n'est pas pertinent, à l'intérieur de la littérature générale, de distinguer entre les différentes catégories d'ouvrages dans la mesure où ils relèvent d'une même catégorie d'auteurs, coexistent au sein des mêmes maisons d'édition, ont des coûts de production similaires et répondent à un même besoin chez le lecteur ; il n'est, a fortiori, pas non plus pertinent de distinguer, au sein de ces catégories, tel ou tel ouvrage particulier qui aurait dans un Etat membre plus de succès que dans l'Etat membre voisin.
181. En troisième lieu, s'agissant de l'analyse de la structure de la demande, la pratique antérieure de la Commission<sup>84</sup>, confirmée par la partie notifiante<sup>85</sup> et les autorités françaises<sup>86</sup>, conduit à considérer que définir les marchés de l'édition du point de vue de la demande ne permet pas d'appréhender de manière satisfaisante les conditions de concurrence au sein de ces marchés. En tout état de cause, il convient de souligner que la différence prévalant au niveau des structures d'approvisionnement des revendeurs entre la France, la Belgique et le Luxembourg résulte essentiellement de l'organisation même des parties à l'opération dans la mesure où Hachette Livre et VUP obligent les revendeurs situés en Belgique à s'approvisionner, pour les livres qu'ils revendent, exclusivement auprès de leurs filiales belges. Or, tel n'est pas le cas pour d'autres éditeurs français, en particulier Gallimard, Le Seuil et Flammarion, qui approvisionnent leurs clients belges directement depuis Paris, sans imposer de table<sup>87</sup>. En conséquence, ce sont les structures internes d'organisation des parties à la transaction et non des échanges commerciaux ou une quelconque logique économique particulière au secteur, qui opèrent artificiellement un cloisonnement partiel et relatif entre la France, la Belgique et le Luxembourg<sup>88</sup>. L'absence d'approvisionnement transfrontalier substantiel de la part des revendeurs, si elle

---

82 Le prix public français, lorsqu'il n'est pas intentionnellement recouvert par une étiquette appliquée par le distributeur avec le prix "tabellisé", est généralement imprimé directement sur l'ouvrage et donc accessible au consommateur final. Par ailleurs, cette transparence est renforcée par la communication et les promotions faites, au sujet des livres vendus en France et en Belgique, dans les journaux français largement diffusés dans tous les points de vente de presse à Bruxelles et en Belgique francophone.

83 Notification, pages 114 et suivantes.

84 Décision COMP/M. 1377 – Bertelsmann/Wissenschaftsverlag Springer du 15 février 1999.

85 Notification, page 27.

86 Demande de renvoi, page 4.

87 Le prix servant de référence pour la détermination de la remise étant alors le prix public français tel qu'imprimé sur la jaquette du livre.

88 A cet égard, voir l'analyse de la définition des marchés dans le secteur des médias dans "Market definition in the Media sector, Economic issues" (2002) report by Europe Economics for the European Commission, DG Competition", pages 97 et suivantes.

devait être confirmée, n'est donc pas une indication conduisant à définir des marchés géographiques distincts.

182. En quatrième lieu, s'agissant de l'argumentation avancée par les autorités françaises relative à des surcoûts qui seraient liés à l'approvisionnement en Belgique par rapport à la France, la réalité de ces surcoûts apparaît douteuse. En effet, comme indiqué ci-dessus, en dehors de l'entité fusionnée, les éditeurs français livrent la plupart de leurs clients belges de la même manière que leur clientèle française. Il convient à ce égard de noter que les revendeurs en Belgique francophone et au Luxembourg sont moins éloignés de la région parisienne, où sont localisés la majorité des éditeurs, que bon nombre de revendeurs français.
183. En cinquième lieu, s'agissant de l'analyse de la structure de l'offre sur les marchés de la vente de livres aux revendeurs, il convient tout d'abord de souligner l'importance des flux transfrontaliers entre la France, la Belgique et le Luxembourg. En effet, près de 70% des livres de langue française achetés en Belgique proviennent de France et près de 60% des livres de langue française édités en Belgique sont vendus en France et au Luxembourg<sup>89</sup>. Cela est manifeste pour la littérature générale, dans la mesure où la production belge est, quantitativement, presque inexistante et que les éditeurs français sont très présents dans ce pays et éditent les auteurs belges à succès. Par ailleurs, les éditeurs français, à quelques exceptions près (livres scolaires, livres juridiques, quelques essais politiques d'intérêt national), ne produisent pas spécifiquement de livres pour le marché belge, de même les éditeurs belges, à peu d'exception près, produisent des livres pour un marché francophone global et non uniquement à l'attention des Belges francophones. Ainsi, même si certains éditeurs belges ont une spécialisation dans la bande dessinée ou les sciences humaines<sup>90</sup>, ils ne vendent pas leurs livres exclusivement en Belgique, mais au contraire sur l'ensemble des territoires francophones. Ces éléments indiquent que, du point de vue de l'offre, il y a une forte substituabilité entre la France, la Belgique et le Luxembourg. Néanmoins, il est nécessaire d'opérer ici une distinction entre différents marchés de produits, et notamment celui la vente de livres scolaires par les éditeurs aux revendeurs et celui de la vente d'ouvrages juridiques par les éditeurs aux revendeurs, dont l'offre apparaît être de nature nationale.
184. En sixième lieu, contrairement à ce qu'avancent la partie notifiante et les autorités françaises, l'accès aux médias nationaux ne semble pas un critère discriminant entre la France, la Belgique et le Luxembourg. En effet, d'une part, tous les grands quotidiens et magazines français sont disponibles et vendus dans tous les points de vente de presse en Belgique francophone et au Luxembourg. De plus, les pages littéraires des journaux belges portent essentiellement sur des livres d'éditeurs français et non sur des livres d'éditeurs belges. D'autre part, la plupart des chaînes de télévision françaises et donc leurs émissions littéraires, sont également diffusées en Belgique et au Luxembourg. Il n'apparaît donc pas nécessaire pour un éditeur français d'avoir accès aux médias strictement nationaux pour assurer une couverture médiatique efficace de ses ouvrages.
185. En septième lieu, s'agissant de l'argument tiré de la pratique de la Commission et de la jurisprudence de la Cour en matière de prix fixe du livre, il convient de souligner

---

<sup>89</sup> Voir "Le marché du livre de langue française en Belgique: Evolution 1996 – 2000", étude réalisée pour le service "promotion des Lettres" de la Direction générale de la Culture du Ministère de la Communauté française de Belgique, page 6.

<sup>90</sup> Notification, page 89.

tout d'abord que dans aucun des cas mentionnés par la partie notifiante, la Commission ou les juridictions communautaires n'ont procédé, au sens technique, à une délimitation des marchés de produits et géographiques dans le secteur du livre<sup>91</sup>. Par ailleurs, les passages identifiés dans l'arrêt de la Cour de justice dans l'affaire VBVB et VBBB ne concernent que la question de savoir si les accords de fixation de prix affectent le "commerce entre Etats membres" au sens de l'article 81§1 du Traité et ne permettent donc pas de conclure sur la délimitation des marchés en cause<sup>92</sup>. De même, la référence à l'arrêt du TPI dans l'affaire Publishers Association n'est pas non plus pertinente. En effet, le raisonnement du Tribunal invoqué par la partie notifiante, cité en dehors de son véritable contexte, ne relève pas d'une analyse de délimitation de marché mais vise à rejeter l'argument erroné de la plaignante selon lequel un accord transfrontalier de prix fixe du livre devrait bénéficier d'une exemption au titre de l'article 81§3 du Traité parce qu'une réduction de son champ d'application à un "marché national" contribuerait à l'écroulement du système établi<sup>93</sup>. Pour ces raisons, les arguments de la partie notifiante fondés sur la jurisprudence ne sont pas de nature à étayer l'existence de marchés nationaux distincts. Au contraire, les affaires susmentionnées indiquent que la Commission a considéré les conditions concurrentielles transfrontalières pour la commercialisation de livres d'une même langue comme suffisamment homogènes et effectives pour conclure à l'existence d'une infraction à l'article 81§1 du Traité.

186. En huitième lieu, s'agissant de l'argument de la partie notifiante et des autorités françaises selon lequel les différences de parts de marché combinées des parties en France, Belgique et Luxembourg pourraient être indicatives de marchés géographiques distincts, il convient de souligner que cet élément n'est pas suffisant à lui seul pour définir la dimension d'un marché géographique et de se référer à l'analyse concurrentielle faite par la Commission, dans sa décision prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, sur les différents marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs qui révèle que, pour les ventes de livres de littérature générale, ces différences apparaissent limitées. Elles sont en revanche plus significatives pour les ouvrages scolaires et juridiques ainsi que pour les fascicules.
187. En dernier, lieu, il convient de noter que les barrières à l'entrée entre la Belgique, la France et le Luxembourg sont très faibles à l'exception de l'édition des livres scolaires et des livres juridiques qui présente des caractéristiques nationales très spécifiques.
188. A la lumière des considérations qui précèdent, il apparaît que de manière générale, les marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs objets de la demande de renvoi des autorités françaises, notamment les livres de littérature générale et les ouvrages de référence, ont une dimension supranationale couvrant le bassin linguistique francophone de l'Union Européenne. Des particularités apparaissent

---

<sup>91</sup> En effet, une telle analyse n'était pas nécessaire du fait de l'existence d'accords restrictifs de la concurrence par leur nature (clauses de prix fixe) au regard de l'article 85§1 du Traité (article 81§1 nouveau). Voir également l'article 4 lit.a) du règlement (CE) N°2790/1999 de la Commission du 22 décembre 1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, JOCE L 336 du 29.12.1999, page 21.

<sup>92</sup> CJCE, arrêt du 17 janvier 1984, *VBVB et VBBB / Commission*, affaires jointes 43/82 et 63/82, Rec. page 19, §44 et §47. Dans ce dernier paragraphe, la Cour a rejeté l'argument des plaignants selon lequel le commerce entre Etats membres ne serait pas affecté parce que le bassin linguistique homogène entre la partie flamande de la Belgique et les Pays-Bas constituerait l'unité géographique pertinente et non les territoires nationaux.

<sup>93</sup> TPI, arrêt du 9 juillet 1992, *Publishers Association / Commission*, affaire T-66/89, Rec. II – 1995, §84.

cependant pour les livres scolaires et les livres parascolaires dont l'analyse va être développée ci-dessous.

(2) *ARGUMENTATION SPECIFIQUE PAR MARCHE*

(a) *Les marchés de la vente des livres scolaires aux revendeurs*

(i) *La partie notifiante*

189. Selon la partie notifiante le marché de la vente d'ouvrages scolaires par les éditeurs aux revendeurs serait de dimension géographique nationale, principalement du fait (outre les critères généraux développés ci-dessus) de la prescription des ouvrages sur la base de programmes nationaux établis par les ministères de l'Education ou les autorités équivalentes de chaque pays et des particularités de la "commande" des manuels scolaires (calendriers, circuits, etc).
190. Par ailleurs, à la différence des marchés belge et luxembourgeois, l'offre de livres scolaires sur le marché français serait caractérisée par la quasi-absence d'éditeurs étrangers<sup>94</sup>.

(ii) *Les autorités françaises*

191. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises considèrent que le marché de la vente de livres scolaires présente des caractéristiques qui conduisent à une délimitation géographique nationale car le contenu des livres scolaires est élaboré en respectant les programmes qui sont fixés dans chaque pays par les autorités éducatives. En France ces programmes sont élaborés par des experts placés auprès du Ministre de l'Education Nationale, avec consultation du Conseil National des Programmes, également placé auprès du Ministre.
192. Les modalités d'organisation de la diffusion, avec par exemple l'envoi de spécimens aux enseignants, sont également spécifiques à la France.
193. Enfin, le marché du livre scolaire en France se caractérise par l'absence quasi-complète d'auteurs étrangers. Du point de vue de l'offre, il apparaît qu'il existe des différences significatives dans le niveau des parts de marché des offreurs. Ainsi les parties bénéficient en France d'une part de marché d'environ [75-85]% contre [10-20]% en Belgique (où le leader incontesté est de Boeck avec plus de 50% de part de marché) et [25-35]% au Luxembourg.

(iii) *La Commission*

194. La Commission, comme la partie notifiante et les autorités françaises, considère que le marché de la vente de livres scolaires par les éditeurs aux revendeurs est de dimension géographique nationale.

---

<sup>94</sup> Notification, page 175.

195. En effet, contrairement aux autres catégories de livres, tels que les livres de littérature générale, il apparaît que les livres scolaires vendus en France et en Belgique ne sont pas les mêmes. Cela est essentiellement dû à l'existence de programmes strictement nationaux qui ont une dimension contraignante sur l'offre.
196. Par ailleurs, on peut constater que les éditeurs belges de livres scolaires ne sont pas présents en France et que les éditeurs français de livres scolaires, ne sont présents que de manière limitée en Belgique dans la vente de livres scolaires. Cela se traduit notamment par les écarts très significatifs de parts de marché entre la France et la Belgique.
197. En outre, la Commission a fait réaliser une étude comparative sur les niveaux des remises appliquées par la partie notifiante aux revendeurs en France, en Belgique et au Luxembourg pour les livres scolaires<sup>95</sup>, visant à examiner si le mode de détermination des remises était différent entre ces trois pays. Les résultats de l'étude montrent qu'un effet "France" est observé pour les ouvrages scolaires sur les différents niveaux de revendeurs. Cette analyse montre donc que, pour les livres scolaires, le niveau de la remise est dépendante de la localisation du revendeur.
198. Enfin, le marché français est caractérisé par de fortes barrières à l'entrée compte tenu des coûts associés au système d'approbation des ouvrages par les autorités publiques, à l'envoi de spécimens aux enseignants, à la constitution des fichiers d'enseignants, à la création et au maintien d'une marque durablement réputée et enfin à la capacité à produire plusieurs livres d'une même série afin de répondre aux programmes.

*(b) Les marchés de la vente de livres parascolaires aux revendeurs*

*(i) La partie notifiante*

199. Selon la partie notifiante, la vente de livres parascolaires par les éditeurs aux revendeurs serait de dimension géographique nationale principalement du fait que (outre les critères généraux développés plus haut) le contenu des ouvrages parascolaires serait étroitement lié aux programmes définis par les ministères français de l'Education et les autorités équivalentes dans chacun des pays concernés.
200. Selon la partie notifiante, les arguments développés en faveur d'une dimension géographique nationale des marchés de la vente d'ouvrages scolaires par les éditeurs seraient donc transposables aux ouvrages parascolaires.

*(ii) Les autorités françaises*

201. Selon les autorités françaises, les raisons justifiant une définition nationale des marchés de la vente de livres de littérature générale sont transposables au marché de la vente de livres parascolaires, en particulier les écarts de parts de marché selon les pays ([75-85] % pour les parties en France, [40-50]% en Belgique, [15-25]% au Luxembourg), les différences de prix entre les pays pouvant aller jusqu'à 30%, la très

---

<sup>95</sup> Etude réalisée pour les besoins de la présente affaire, sur la base des informations fournies par la partie notifiante, par le consultant économique indépendant, Marc Ivaldi. (voire paragraphe 183 de la présente décision)

forte consommation d'ouvrages parascolaires en France par rapport à d'autres pays francophones et l'existence de la loi Lang qui est applicable aux livres parascolaires.

202. Par ailleurs, elles estiment que, comme les livres scolaires, les livres parascolaires sont conformes aux programmes éducatifs qui sont élaborés par les autorités nationales de chaque pays, ce qui confère à la demande de livres parascolaires un caractère national marqué.

*(iii) La Commission*

203. La Commission considère que le marché de la vente de livres parascolaires par les éditeurs aux revendeurs présente à la fois des caractéristiques supranationales et des caractéristiques nationales. La Commission n'est donc pas encore en mesure de se prononcer définitivement sur la dimension géographique de ce marché. En effet, les caractéristiques nationales du marché de la vente de livres parascolaires sont beaucoup moins marquées que celles de la vente de livres scolaires.
204. Ainsi, s'il existe bien des écarts de parts de marché selon les pays, ceux-ci sont bien moins importants que ceux que l'on peut constater sur le marché de la vente de livres scolaires et peuvent être comparés à ceux existant sur des marchés de la vente d'autres catégories de livres.
205. Par ailleurs, ces parts de marchés montrent que les éditeurs français de livres parascolaires sont très présents en Belgique où ils vendent les mêmes livres qu'en France. Ainsi outre les livres de grammaire française ou les livres d'aide à l'apprentissage des langues qui ne suivent pas de programme scolaire particulier, il est notable de constater que les cahiers de vacances vendus en France et en Belgique sont les mêmes, malgré leur liens, à l'origine, avec les programmes scolaires nationaux français. En effet, afin de pouvoir vendre plus facilement leurs cahiers de vacances en Belgique, les éditeurs Français ont simplement ajouté sur la jaquette de tous leurs livres une référence à l'âge des enfants concernés par ces ouvrages, en plus de la référence au niveau d'étude français. De même, les éditeurs belges de livres parascolaires sont présents en France. On peut par exemple constater que l'éditeur belge De Boeck, leader de la vente de livres scolaires en Belgique, mais absent de la vente de livres scolaires en France, est présent, en France, dans la vente de livres parascolaires, via des coéditions avec l'éditeur français, Belin.
206. De plus, la Commission a fait réaliser une étude comparative sur les niveaux des remises appliquées par la partie notifiante aux revendeurs en France, en Belgique et au Luxembourg pour les livres parascolaires<sup>96</sup>, visant à examiner si le mode de détermination des remises était différent entre ces trois pays. Les résultats de l'étude montrent qu'un effet "France" est observé pour les ouvrages parascolaires sur les librairies de niveau 1, mais pas sur les autres niveaux de revendeurs, contrairement aux livres scolaires où l'effet "France" apparaît pour tous les niveaux de revendeurs. Cette analyse montre donc, pour les livres parascolaires, que le niveau de la remise est indépendant de la localisation du revendeur en dehors des librairies de niveau 1.

---

<sup>96</sup> Etude réalisée pour les besoins de la présente affaire, sur la base des informations fournies par la partie notifiante, par le consultant économique indépendant, Marc Ivaldi. (voire paragraphe 183 de la présente décision)

### **A.3. CONCLUSION**

207. A la lumière de ce qui précède, il apparaît que si les marchés, objets de la demande de renvoi, constituent bien des marchés de produits distincts, ils ne constituent pas tous des marchés géographiques distincts.
208. En effet, l'analyse faite par la Commission a montré que les marchés des droits d'édition au format poche, des services de diffusion et de distribution, de la vente de livres de littérature générale en grand format, de la vente de livres de littérature générale au format poche, de la vente de dictionnaires monolingues, de la vente de dictionnaires multilingues, de la vente d'encyclopédies universelles en un volume ont une dimension géographique supranationale. En conséquence, la condition de l'existence de marchés distincts prévue par l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations n'est pas remplie.
209. Pour les marchés de la vente de livres scolaires, l'analyse faite par la Commission a montré que ces marchés étaient de dimension nationale. Comme le marché français de la vente de livres scolaires est caractérisé par des produits de nature et aux caractéristiques distinctes, un fonctionnement de marché très particulier, par de fortes barrières à l'entrée et par des parts de marché très différentes entre la France et la Belgique et le Luxembourg, la condition de l'existence d'un marché distinct prévue par l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations est remplie.
210. Pour le marché de la vente de livres parascolaires par les éditeurs aux revendeurs, l'analyse faite par la Commission à ce stade montre que ce marché présente à la fois des caractéristiques supranationales et des caractéristiques nationales. La Commission n'est donc pas encore en mesure de se prononcer définitivement sur sa dimension géographique. En conséquence, la Commission n'est pas non plus en mesure de déterminer si la condition de l'existence d'un marché distinct prévue par l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations est remplie pour ce marché.

### **B. L'EXISTENCE D'UNE MENACE DE CREATION OU DE RENFORCEMENT DE POSITIONS DOMINANTES**

211. Dans la mesure où la Commission a été en mesure d'établir que la condition de l'existence d'un marché géographique distinct prévue à l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations n'est pas remplie pour les marchés des droits d'édition au format poche, des services de diffusion et de distribution, de la vente de livres de littérature générale en grand format, de la vente de livres de littérature générale au format poche, de la vente de dictionnaires monolingues, de la vente de dictionnaires multilingues et de la vente d'encyclopédies universelles en un volume, la Commission n'a pas à analyser si la condition de la menace de création ou de renforcement de position dominante sur ces marchés ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative prévue à l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations est remplie.
212. L'analyse de la Commission ne portera donc que sur les marchés de la vente de livres scolaires et de la vente de livres parascolaires aux revendeurs. Pour le marché de la vente de livres parascolaires, la présente décision n'examinera les effets de l'opération sur la concurrence que dans l'hypothèse d'une définition nationale du marché géographique.



## B.1. LES RELATIONS ENTRE LES MAISONS D'ÉDITION D'UN MEME GROUPE

### B.1.a. LA PARTIE NOTIFIANTE

213. Dans l'analyse concurrentielle du pouvoir de marché des groupes Hachette Livre et VUP, la partie notifiante développe l'argument selon lequel l'analyse "classique" des effets d'une concentration n'est pas pertinente pour la présente opération<sup>97</sup>. La partie notifiante avance un certain nombre d'arguments qui ont été détaillés dans la décision prise par la Commission en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, dont les spécificités du secteur de l'édition, pour expliquer que, selon elle, il ne conviendrait pas de prendre en compte globalement les parts de marché des deux groupes sur les différents marchés pertinents. En effet, la partie notifiante considère qu'il existe une concurrence intra-groupe s'exerçant aux différents échelons de la chaîne du livre sous la forme de l'absence de centralisation de la politique éditoriale, du budget et de la gestion du risque financier au sein du même groupe<sup>98</sup> et qui empêcherait de pouvoir agréger le pouvoir de marché des maisons d'édition individuelles et annihilerait ainsi l'existence d'un pouvoir de marché de groupe et toute coordination de la fixation des prix entre les composantes d'un même groupe<sup>99</sup> avant et après la concentration.

### B.1.b. LES AUTORITES FRANÇAISES

214. A défaut de prendre explicitement position sur la question de la concurrence intra-groupe dans la demande de renvoi, les autorités françaises, contrairement à la partie notifiante, considèrent toujours les différentes composantes des parties à la transaction comme deux groupes d'entreprises regroupées sous une même direction. Ainsi, s'agissant de VUP, bien que les autorités françaises signalent que le groupe possède de nombreuses maisons d'édition<sup>100</sup>, elles présentent le groupe VUP comme étant le premier éditeur français en termes de nombres d'exemplaires publiés, juste devant Hachette Livre. Par ailleurs, les autorités françaises concluent l'introduction de leur demande de renvoi en soulignant que cette opération va combiner les activités de deux entreprises leaders sur leurs marchés. D'autre part, elles constatent que l'opération notifiée permettra aux parties de disposer d'un portefeuille de maisons d'édition reconnues au sein d'un même groupe<sup>101</sup>. Enfin, à aucun endroit dans leur demande de renvoi les autorités françaises ne prennent l'option de désagréger les parts de marché de l'entité fusionnée selon les différentes maisons d'édition. Il apparaît donc clairement que, contrairement à la partie notifiante, les autorités françaises considèrent justifié d'amalgamer les parts de marché des maisons d'édition appartenant à un même groupe.

---

<sup>97</sup> Notification, page 313.

<sup>98</sup> Notification, pages 41 à 60.

<sup>99</sup> Notification, page 313.

<sup>100</sup> Demande de renvoi, page 3.

<sup>101</sup> Demande de renvoi, page 15.

### B.1.c. LA COMMISSION

215. L'approche proposée ci-dessus par la partie notifiante revient à remettre en cause les notions même de groupe<sup>102</sup> et de contrôle<sup>103</sup> et par voie de conséquence la jurisprudence constante de la Commission sur ces questions. Il apparaît, en outre, que, en accentuant les spécificités du secteur de l'édition, la présentation de la partie notifiante ne correspond pas à la description du fonctionnement concurrentiel des marchés pertinents concernés faite par les autorités françaises dans leur demande de renvoi, ni même à sa réalité.
216. En effet, l'enquête de la Commission montre tout d'abord que, même si les différentes maisons des groupes d'édition disposent d'une certaine autonomie dans leurs activités de prospection et de création<sup>104</sup>, elles n'opèrent pas comme des entités totalement autonomes. Ainsi, les filiales des groupes Hachette Livre, VUP et d'autres groupes d'édition agissent dans le cadre d'un budget entériné et contrôlé par la direction centrale du groupe et que, dans la pratique, les décisions stratégiques affectant ces maisons telles que des fusions de maisons entre elles ou le changement de dirigeants sont généralement prises par la direction générale des groupes<sup>105</sup>.
217. Ensuite, une série de fonctions essentielles (diffusion, distribution, trésorerie, contrôle de gestion, fabrication, informatique, ressources humaines, service juridique, etc) sont habituellement mutualisées entre les maisons d'édition d'un même groupe permettant la réduction des coûts et une efficacité accrue au sein du groupe. De même, les conditions générales de vente aux revendeurs sont généralement établies pour l'ensemble du groupe, et non pas pour chacune des maisons d'édition individuellement. Cette mise en commun de ces fonctions entre différentes maisons d'édition facilite les échanges d'informations ainsi que la coordination des politiques de gestion, et contribuent ainsi à la limitation ou à l'absence de concurrence entre les maisons d'édition d'un même groupe.
218. Enfin, bien que certaines maisons d'édition soient actives sur les mêmes marchés, les ouvrages qu'elles commercialisent sont souvent commercialement positionnés sur des segments spécifiques. Cette sensibilité éditoriale des maisons d'édition permet au groupe de proposer aux revendeurs un nombre de produits et de marques différenciés suffisant pour satisfaire une grande partie de leurs besoins avec des produits du groupe tout en maintenant une apparence de choix. Cette politique de multiplication de l'offre maîtrisée aboutit à limiter la stimulation d'une concurrence externe au groupe, augmenter les chances de sélection d'un produit du groupe au détriment des autres fournisseurs, et maximiser la probabilité de réaliser des profits au niveau du groupe.

---

<sup>102</sup> A cet égard, voir par exemple §36 et suivant de la communication de la Commission (98/C 66/04) sur le calcul du chiffre d'affaires conformément au règlement n°4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentrations entre entreprises.

<sup>103</sup> A cet égard, voir par exemple la communication de la Commission (98/C 66/02) concernant la notion de concentration au sens du règlement n°4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentrations entre entreprises .

<sup>104</sup> Cette particularité n'est pas spécifique à l'édition mais se retrouve dans d'autres secteurs d'activité même si les domaines dans lesquels cette autonomie s'exerce peuvent varier d'un secteur à l'autre, selon les particularités de ces secteurs.

<sup>105</sup> Notification, annexe 22.

219. Pour l'ensemble des raisons évoquées ci-dessus, il ne convient donc pas de retenir l'argument des parties selon lequel l'analyse concurrentielle de l'opération dans le cas présent devrait être effectuée maison d'édition par maison d'édition. L'analyse de la menace de création ou de renforcement de position dominante sera donc conduite, comme l'ont fait les autorités françaises dans leur demande de renvoi, au niveau des groupes d'édition et donc sur base du pouvoir de marché des groupes Hachette Livre et VUP.

## **B.2. LE MARCHE DE LA VENTE DE LIVRES SCOLAIRES AUX REVENDEURS**

220. Hachette Livre est présent en France dans la vente de livres scolaires aux revendeurs par le biais d'Hachette Education, Hatier, Didier, Foucher et Istra. VUP y est présent par le biais de Nathan, Bordas et Retz. Les concurrents principaux des parties sont, en France, Belin, Albin Michel (Magnard), Flammarion (Delagrave et Lanore), Bréal et d'autres éditeurs de plus petite taille et généralement spécialisés.

221. La Commission partage l'analyse réalisée par les autorités françaises dans leur demande de renvoi sur la menace de création d'une position dominante de l'entité fusionnée sur le marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs.

### **B.2.a. LES AUTORITES FRANÇAISES**

222. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises avancent la part de marché de l'entité fusionnée ([70-80]% en valeur et [65-75]% en volume) sur le marché français des livres scolaires comme la principale raison à l'origine de la menace de création d'une position dominante sur ce marché. Elles renforcent ensuite leur analyse en soulignant la taille beaucoup plus réduite des concurrents immédiats tels que Belin ([0-10]% en valeur), la grande fragmentation de la demande et l'importance des barrières à l'entrée sur ce marché comme la réputation des marques et la capacité financière. Les autorités françaises précisent enfin que l'impact du développement des outils scolaires numériques, s'il peut être pris en compte, risque d'être limité étant donné la position incontournable de l'entité fusionnée pour tout projet dans ce domaine.

### **B.2.b. LA COMMISSION**

223. La Commission soutient que les fortes parts de marché de l'entité fusionnée par rapport à celles de ses concurrents immédiats actuels suffisent à faire craindre des effets anti-concurrentiels sur le marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs. En effet, selon les informations fournies par la partie notifiante, l'entité fusionnée aurait une part du marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs de [70-80]% en valeur en 2001 ([40-50]% pour Hachette Livre et [25-35]% pour VUP) devant Belin ([0-10]%) et Albin Michel ([0-10]%)<sup>106</sup>. Selon ces estimations, l'entité fusionnée aurait donc une position presque dix fois supérieure à celle de son concurrent immédiat.

224. D'autre part, la forte intégration verticale de l'entité fusionnée dans les activités de distribution contribue à la menace de création d'une position dominante sur le marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs. En effet, son intégration verticale dans

---

<sup>106</sup> Notification, pages 351 et 352.

la distribution de l'ensemble des catégories de livres va permettre à l'entité fusionnée de baisser les coûts unitaires de sa distribution des livres scolaires et de gérer plus facilement la très forte saisonnalité qui caractérise la distribution de cette catégorie de livres et ainsi lui permettre d'évincer les éditeurs concurrents.

225. Par ailleurs, la présence de l'entité fusionnée sur l'ensemble des catégories de livres vendues aux revendeurs risque de contribuer à la création d'une position dominante sur le marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs. En effet, l'entité fusionnée sera en mesure de mener des pratiques commerciales favorisant les offres conjointes entre les différentes catégories de livres. Cet effet pourrait être particulièrement important pour les livres dont l'achat est très souvent associé aux livres scolaires comme les ouvrages parascolaires, les livres de référence et les livres de littérature générale, principalement au format poche, qui sont fortement conseillés et même parfois prescrits par les enseignants.
226. Enfin, l'activité de vente de livres scolaires aux revendeurs étant caractérisée par une prescription par les enseignants, les éditeurs doivent constituer des fichiers d'enseignants, dont le coût est élevé, et leur envoyer des publicités, informations et même des spécimens afin d'assurer la promotion des manuels. Dans ce contexte, la capacité financière de l'entité fusionnée, par rapport à celle de ses concurrents, pourrait notamment lui permettre de mener à bien une stratégie concurrentielle de prédation dans la mesure où elle pourra effectuer une promotion plus agressive des ses ouvrages.
227. S'agissant de la concurrence potentielle, la vente de livres scolaires présente des barrières à l'entrée importantes notamment en matière de coûts<sup>107</sup> associés à la promotion et à l'envoi de spécimens aux enseignants, à la constitution des fichiers d'enseignants à la création et au maintien d'une marque durablement réputée et enfin de capacité à produire plusieurs livres d'une même série<sup>108</sup> afin de répondre aux programmes. D'autre part, la Commission partage le constat fait par les autorités françaises relevant, dans leur demande de renvoi, des obstacles sérieux tels que la formation des enseignants ou l'absence d'équipement informatique des ménages, à l'introduction du numérique à court ou moyen terme comme alternative concurrentielle aux livres scolaires pouvant contrebalancer la position dominante de l'entité fusionnée. L'entrée de nouveaux acteurs sur le marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs est donc peu vraisemblable.
228. S'agissant de la concurrence actuelle, outre des positions considérablement inférieures à celle de l'entité fusionnée sur le marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs, les concurrents de l'entité fusionnée ne sont pas caractérisés par le même degré d'intégration verticale que l'entité fusionnée et disposent en particulier d'un réseau de diffusion et distribution moins important. Les concurrents, tant actuels que potentiels, ne seront donc pas en mesure de contraindre l'entité fusionnée dans sa capacité et son incitation à devenir dominant sur le marché français de la vente de livres scolaires.

---

<sup>107</sup> Les coûts consistent principalement en la constitution ou la location d'un fichier d'enseignants, l'envoi gratuit d'un spécimen au prescripteur ainsi que les frais d'expédition y associés.

<sup>108</sup> En effet, il est rare qu'un éditeur publie un seul livre pour une seule matière et/ou une seule classe. En général, l'éditeur doit proposer tous les livres scolaires relatifs à une matière pour l'ensemble du cycle scolaire considéré.

229. S'agissant du contre-pouvoir des acheteurs, la demande est essentiellement constituée par des acteurs à la taille et au poids économique sans commune mesure avec ceux de l'entité fusionnée. En effet, même si les achats sont souvent effectués par des libraires adjudicataires au rôle proche de celui des grossistes, leur taille reste cependant incomparable avec celle de l'entité fusionnée. Par ailleurs, les ventes de livres scolaires représentent généralement une part importante du chiffre d'affaires des librairies actives dans ce segment et sont regroupées sur une courte période de l'année. Cette saisonnalité et la nécessité de constituer des stocks importants de livres fragilisent considérablement la trésorerie des librairies qui n'ont en général pas le fonds de roulement pour soutenir de telles avances et doivent donc négocier des délais et/ou facilités de paiement auprès des éditeurs et/ou distributeurs<sup>109</sup>. Les revendeurs ne disposent donc d'aucun moyen de s'opposer à la création d'une position dominante de l'entité fusionnée sur ce marché.
230. La combinaison de ces éléments conduit au constat de l'absence d'un réel contre-pouvoir tant des concurrents que des clients contribuant ainsi à la menace de création d'une position dominante de l'entité fusionnée ayant comme conséquence que la concurrence effective serait entravée de manière significative sur le marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs.

### **B.3. LE MARCHE DE LA VENTE DE LIVRES PARASCOLAIRES AUX REVENDEURS**

231. Hachette Livre est présent en France dans la vente de livres parascolaires aux revendeurs par le biais d'Hachette Education, Hatier, Foucher et Didier. VUP y est présent par le biais de Nathan, Bordas et Retz. Les concurrents principaux de l'entité fusionnée en France sont Albin Michel (Vuibert et Magnard), Playbac, Belin, Flammarion, Bréal.
232. Dans l'hypothèse d'un marché distinct de dimension géographique limitée à la France et sans préjudice quant à la définition géographique que la Commission adoptera pour ce marché dans sa décision finale sur cette affaire, la Commission partage l'analyse réalisée par les autorités françaises dans leur demande de renvoi sur la menace création d'une position dominante de l'entité fusionnée sur le marché français de la vente de livres parascolaires aux revendeurs.

#### **B.3.a. LES AUTORITES FRANÇAISES**

233. Dans leur demande de renvoi, les autorités françaises avancent que l'opération combinera le premier et le second acteurs du marché parascolaire français permettant ainsi à l'entité fusionnée d'atteindre une part de marché aux environs de [75-85]% alors que les concurrents seraient de taille beaucoup plus réduite ([0-10]% pour Magnard). Les autorités françaises considèrent cette forte part de marché de l'entité fusionnée comme étant un indice quasiment suffisant d'une création de position dominante. Elles renforcent ensuite leur analyse en insistant sur les avantages concurrentiels significatifs que conféreront à l'entité fusionnée les liens très étroits existant entre le marché de la vente de livres scolaires et celui de la vente de livre parascolaires. Les autorités françaises précisent enfin que la menace de création d'une

---

<sup>109</sup> Cette dépendance est aggravée par le fait que le niveau des remises consenties aux détaillants par les éditeurs de livres scolaires, et ce quelle que soit la taille du détaillant, est, avec 31,5%, déjà bien inférieur aux taux moyens pratiqués pour les autres catégories de livres.

position dominante sur ce marché sera renforcée par l'intégration verticale importante de l'entité fusionnée dans les services de distribution.

### B.3.b. LA COMMISSION

234. Dans l'hypothèse d'un marché français de la vente de livres parascolaires aux revendeurs, la Commission soutient que les fortes parts de marché de l'entité fusionnée par rapport à celles de ses concurrents immédiats actuels suffisent à faire craindre des effets anti-concurrentiels sur ce marché. En effet, selon les informations fournies par la partie notifiante, l'entité fusionnée aurait une part du marché français de la vente de livres parascolaires aux revendeurs de [75-85]% en valeur en 2001<sup>110</sup> ([40-50]% pour Hachette Livre et [25-35]% pour VUP) devant Albin Michel ([0-10]%) et Playbac ([0-10]%)<sup>111</sup>. Selon ces estimations, l'entité fusionnée aurait donc en France une position au moins dix fois supérieure à celle de son concurrent immédiat, Albin Michel.
235. Par ailleurs, la forte intégration verticale de l'entité fusionnée dans les services de diffusion et de distribution et dans l'activité de grossiste, contrairement à ses concurrents, va contribuer à la menace de création de position dominante sur le marché français de la vente de livres parascolaires dans l'ensemble des points de vente au moyen de l'éviction de ses concurrents éditeurs.
236. De même, la présence significative de l'entité fusionnée sur la quasi-totalité des marchés de la vente de livres, toutes catégories confondues et en particulier sur la vente de livres scolaires, ainsi que ses activités importantes sur des marchés connexes au secteur de l'édition tels que la presse écrite, radiophonique et télévisuelle risquent de contribuer à la menace de création d'une position dominante sur ce marché. Il ne peut pas non plus être exclu que la capacité financière de l'entité fusionnée puisse lui permettre notamment d'investir dans les nouvelles technologies qui connaissent des premiers développements dans le secteur parascolaire<sup>112</sup> au détriment des ses concurrents qui ne disposent pas de cette même capacité.
237. D'autre part, s'agissant de concurrence potentielle, s'il ne présente pas de barrières à l'entrée aussi importantes que le marché de la vente de livres scolaires, le marché de la vente de livres parascolaires est caractérisé par la nécessité de détenir une marque déjà réputée dans le domaine scolaire<sup>113</sup>. Comme tous les éditeurs significatifs de livres scolaires sont déjà actifs dans la vente de livres parascolaires, tout nouvel entrant devrait donc d'abord s'implanter sur le marché de la vente de livres scolaires où il y a de fortes barrières à l'entrée<sup>114</sup>. S'agissant de la concurrence actuelle, outre des positions considérablement inférieures à celle de l'entité fusionnée sur le marché français de la vente de livres parascolaires aux revendeurs, les concurrents de l'entité

---

<sup>110</sup> Notification, page 362.

<sup>111</sup> Compte tenu de la part de marché de la nouvelle entité, même si les parties ont fourni une estimation de leurs parts de marché sur la base des données du SNE et une estimation des parts de marché des tiers sur la base des données Nielsen, qui ne couvrent que les grandes et moyennes surfaces, il ne semble pas que les parts de marché des concurrents puissent être sensiblement plus élevées.

<sup>112</sup> Même s'il n'est pas encore possible de mesurer l'impact réel de ces nouvelles technologies sur les marchés de la vente de livres parascolaires.

<sup>113</sup> La majorité des concurrents de l'entité fusionnée sont d'ailleurs des éditeurs actifs dans l'édition scolaire, à l'exception notamment de Vuibert (Albin Michel) et de Playbac.

<sup>114</sup> A cet égard, voir l'analyse concurrentielle des marchés de la vente de livres scolaires.

fusionnée ne sont pas caractérisés par le même degré d'intégration verticale que l'entité fusionnée. Les concurrents, tant actuels que potentiels, ne seront donc pas en mesure de contraindre l'entité fusionnée dans sa capacité et son incitation à devenir dominant sur le marché français de la vente de livres scolaires.

238. S'agissant du contre-pouvoir des acheteurs, la demande est essentiellement constituée par des acteurs à la taille et au poids économique sans commune mesure avec ceux de l'entité fusionnée, et qui n'auront aucune incitation à s'opposer à titre individuel et prospectif à la stratégie de dominance de l'entité fusionnée. La combinaison de ces éléments conduit au constat de l'absence d'un réel contre-pouvoir tant des concurrents que des clients.
239. Compte tenu du fait que la concurrence s'exerce principalement en termes d'accès aux rayonnages des revendeurs et du poids de l'entité fusionnée dans les ventes de livres parascolaires à ces derniers, notamment dans les petits points de vente et la grande distribution, il existe une menace de création d'une position dominante de l'entité fusionnée ayant comme conséquence que la concurrence effective serait entravée de manière significative sur le marché français de la vente de livres parascolaires.

#### **B.4. CONCLUSION**

240. A la lumière de ce qui précède, il apparaît que la condition de l'existence d'une menace de création ou de renforcement de position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative sur les marchés français de la vente de livres scolaires et de la vente de livres parascolaires aux revendeurs, prévue à l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations, est remplie.

## **II. APPLICATION DE L'ARTICLE 9(3) ALINEAS 1 ET 2**

241. Aux termes de l'article 9(3) al.2 du règlement sur les concentrations, si la Commission considère qu'une des conditions de l'article 9(2)(a) n'est pas remplie, "elle prend à cet effet une décision qu'elle adresse à l'Etat membre concerné". La Commission n'a donc pas, dans cette hypothèse, de pouvoir d'appréciation quant à la possibilité de renvoyer ou non l'examen des marchés en cause à l'autorité nationale compétente et n'a pas d'autre choix que de prendre une décision de refus de renvoi.
242. Aux termes de l'article 9(3) al.1 du règlement sur les concentrations, si la Commission considère que les deux conditions de l'article 9(2)(a) sont remplies soit, "elle traite elle-même le cas en vue de préserver ou de rétablir une concurrence effective sur le marché concerné" (article 9(3) al.1(a)), soit "elle renvoie tout ou partie du cas aux autorités compétentes de l'État membre concerné en vue de l'application de la législation nationale sur la concurrence dudit État" (article 9(3) al.1(b)). Ces dispositions confèrent donc à la Commission un pouvoir d'appréciation quant à la décision de renvoyer ou non l'analyse des marchés en cause à l'Etat membre demandeur.
243. A titre préliminaire, il convient de rappeler que par lettre du 11 juillet 2003, la partie notificante a indiqué à la Commission, que les intérêts du groupe ne pourraient qu'être négativement affectés par un renvoi limité au seul marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs (par opposition aux activités directement liées du

parascolaire, voire de la jeunesse). La partie notifiante estime donc qu'un renvoi du marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs, sans renvoi des marchés de la vente de livres directement liés nuirait à ses intérêts. La partie notifiante ajoute que les marchés directement liés seraient les marchés de la vente de livres parascolaires et de la vente de livres pour la jeunesse. Or ce dernier n'est de toute façon pas couvert par la demande de renvoi des autorités françaises. Si on suit le raisonnement de la partie notifiante, même si la Commission avait pu renvoyer l'ensemble des marchés objets de la demande de renvoi française, un tel renvoi aurait nuit à ses intérêts dans la mesure où le marché de la vente de livres pour la jeunesse aurait été, nécessairement, exclu du renvoi puisqu'il n'est pas compris dans la demande de renvoi. Comme la Commission l'a développé dans sa décision prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations, d'autres marchés de produits distincts sont également très liés. Il s'agit notamment des différents marchés des services de diffusion, mais aussi des marchés des services de diffusion et de distribution, ou encore des marchés primaires et/ou secondaires de droits d'édition et des marchés de la ventes de livres.

#### **A. LES MARCHES OU UNE DES CONDITIONS DE L'ARTICLE 9(2)(a) N'EST PAS REMPLIE**

244. En l'espèce, la condition de l'existence d'un marché distinct n'étant pas remplie pour les marchés des droits d'édition au format poche, des services de diffusion et de distribution aux éditeurs, de la vente de livres de littérature générale en grand format, de la vente de livres de littérature générale au format poche, de la vente de dictionnaires monolingues, de la vente de dictionnaires multilingues et de la vente d'encyclopédies universelles en un volume.
245. La concentration en cause n'est donc pas susceptible de faire l'objet d'un renvoi en application de l'article 9(3) al.2 pour ce qui concerne ces marchés.

#### **B. LES MARCHES OU LA COMMISSION A DES DOUTES**

246. Pour le marché de la vente de livres parascolaires aux revendeurs, il résulte de ce qui précède que la Commission n'est pas, à ce stade de la procédure, en mesure de déterminer avec une certitude suffisante, si la condition de l'existence d'un marché distinct est remplie, alors que la condition d'une menace de création ou de renforcement de position dominante est, elle, remplie.
247. En tout état de cause, i) soit il apparaît, à un stade ultérieur, que ce marché est de dimension géographique supranationale et donc que la condition de l'existence d'un marché distinct à l'intérieur d'un Etat membre n'est pas remplie, ii) soit il apparaît, à un stade ultérieur, que ce marché est de dimension géographique nationale et que la condition de l'existence d'un marché distinct à l'intérieur d'un Etat membre est donc remplie.
248. Dans le premier cas, la Commission n'a pas de pouvoir d'appréciation et l'examen du projet de concentration n'est pas susceptible de faire l'objet d'un renvoi pour ce qui concerne ce marché.
249. Dans le second cas, selon les termes de l'article 9(3) al.1, la Commission a un pouvoir d'appréciation quant à la décision de renvoyer ou non l'examen des effets sur ce marché français aux autorités françaises compétentes.



250. Dans la présente affaire, à supposer que le marché de la vente de livres parascolaires soit de dimension géographique nationale, la Commission considère, dans le cadre de son pouvoir d'appréciation, qu'il n'est pas opportun de renvoyer l'examen des ce marché français aux autorités françaises compétentes pour les raisons suivantes.
251. Tout d'abord, la Commission n'est pas à ce stade en mesure d'exclure la possibilité d'une création ou d'un renforcement de position dominante sur les éventuels marchés français et belge de la vente de livres parascolaires aux revendeurs. En effet, si l'entité fusionnée aura une part de marché certes moins élevée en Belgique qu'en France, elle sera néanmoins supérieure, dans les deux cas, à [35-45]%<sup>115</sup>. De plus, comme les marques utilisées, les maisons d'édition concernées et les livres parascolaires vendus par Hachette Livre et VUP en France et en Belgique sont identiques, l'analyse concurrentielle du dossier et l'examen des remèdes susceptibles de résoudre les problèmes de concurrence soulevés sur les marchés de la vente de livres parascolaires en France et en Belgique devront se faire de manière conjointe.
252. Par ailleurs, même s'il était envisagé que cet examen conjoint puisse être conduit, en coordination par la Commission et les autorités françaises il faudrait tenir compte du fait que les délais imposés par la législation française en matière de contrôle des concentrations ne sont pas les mêmes que ceux imposées par le règlement sur les concentrations. En effet, une fois le dossier renvoyé par la Commission aux autorités françaises, le Ministre français de l'Economie, des Finances et de l'Industrie ("le Ministre") dispose d'un délai de 5 semaines pour ouvrir une phase d'examen approfondie en saisissant le Conseil de la concurrence. Une fois saisi, ce dernier dispose d'un délai de 3 mois pour rendre un avis et le Ministre dispose ensuite d'un délai de 4 semaines pour prendre sa décision finale. Toutefois ce délai peut être prolongé de 3 semaines si les parties proposent des engagements dans les trois dernières semaines<sup>116</sup>. Les autorités françaises peuvent donc disposer d'un délai pouvant aller jusqu'à 6 mois, à compter du renvoi par la Commission, pour prendre une décision finale, alors que la Commission dispose, en vertu des l'articles 10(2) et 10(3) de règlement sur les concentrations, et sous réserve des éventuelles suspensions, d'un délai de 4 mois pour rendre sa décision finale à compter de la décision prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations.
253. Ce décalage des délais entre la procédure française et la procédure communautaire, alors que la Commission n'est pas à ce stade en mesure d'exclure la possibilité d'une création ou d'un renforcement de position dominante sur les marchés belge et français, rendrait l'examen des remèdes considérablement plus aléatoire pour les parties à l'opération et pourrait conduire à une situation où les autorités françaises compétentes seraient dépendantes des engagements proposés par la partie notificante à la Commission. Le renvoi de l'examen du seul marché français de la vente de livres parascolaires aux autorités françaises serait donc contraire au principe d'efficacité administrative et ne serait pas non plus conforme à l'intérêt des parties à l'opération.

---

<sup>115</sup> Sur le marché français, la part de marché de la nouvelle entité serait de [75-85] % ([40-50]% pour Hachette et [25-35]% pour VUP). Sur le marché belge, la part de marché de la nouvelle entité serait de [40-50]% ([20-30]% pour Hachette et [10-20]% pour VUP).

<sup>116</sup> En effet, les parties peuvent proposer des engagements pendant toute la procédure et ce jusqu'au dernier jours du délai. Si les parties proposent des engagements dans les trois dernières semaines, le délai pour prendre la décision finale n'expirera que 3 semaines après la date de réception par le Ministre desdits engagements.

254. Par ailleurs, au niveau de la distribution, l'enquête menée par la Commission montre que les mêmes infrastructures de distribution sont utilisées par les éditeurs pour l'ensemble de leurs livres y compris les livres parascolaires et que, de ce fait, l'organisation de la distribution d'une catégorie de livres influence celle des autres catégories ainsi que bien évidemment l'évolution des coûts liés à ces activités. Dès lors, comme l'activité de distribution des livres parascolaires est de toute façon limitée en volume<sup>117</sup> et intégrée dans l'ensemble des activités de distribution de toutes les catégories de livres, il serait disproportionné d'avoir un outil de distribution dédié aux livres parascolaires. La distribution des livres parascolaires n'est donc pas détachable de celle des autres types de livres<sup>118</sup> et fera l'objet d'un examen par la Commission dans la mesure où, comme développé précédemment, le marché des services de distribution aux éditeurs à une dimension géographique supranationale.
255. Il apparaît donc incohérent de confier l'analyse du marché français de la vente de livres parascolaires aux autorités françaises compétentes si la Commission traite elle-même le marché des services de distribution aux éditeurs. A cet égard, les autorités françaises ont elles-mêmes souligné dans leur demande de renvoi que "l'analyse des effets horizontaux et verticaux de cette opération apparaît indissociable"<sup>119</sup> et la partie notifiante a fait savoir à la Commission qu'un renvoi limité au marché de la vente de livres scolaires "ne serait pas conforme à la demande de renvoi des autorités françaises qui insistent sur la cohérence de toutes les activités de la chaîne du livre"<sup>120</sup>.
256. En outre, la forte part de marché de l'entité fusionnée sur le marché français de la vente de livres parascolaires aura un effet de levier sur les autres marchés de la vente de livres aux revendeurs. En effet, compte tenu de la présence généralisée des parties sur toutes les catégories de livres, l'entité fusionnée sera en mesure d'augmenter son pouvoir de marché global vis-à-vis des revendeurs en liant les conditions commerciales sur différentes catégories de livres. Ainsi, la très forte position de l'entité fusionnée sur le marché de la vente de livres parascolaires, pourrait être étendue à l'ensemble des marchés de la vente de livres. Ce phénomène est accentué par la forte position de l'entité fusionnée sur des marchés très liés comme les dictionnaires, les livres scolaires ou les livres au format poche, qui peuvent aussi faire l'objet de "recommandations" par les enseignants.
257. Même si l'analyse du marché français de la vente de livres parascolaires était confiée aux autorités françaises, la Commission devrait de toute façon poursuivre son investigation du pouvoir de l'entité fusionnée sur ces marchés afin d'évaluer les effets de gamme susceptibles d'affecter les marchés voisins. Or l'efficacité administrative ne plaide pas en faveur d'enquêtes menées en parallèle par deux autorités sur le même marché.

---

<sup>117</sup> Ainsi, après la fusion, la distribution de livres parascolaires interne au groupe représentera [0-10]% des services de distribution rendus par l'entité fusionnée pour le compte de maisons d'édition internes au groupe.

<sup>118</sup> Cet aspect est développé en détail dans la décision de la Commission prise en vertu de l'article 6(1)(c) du règlement sur les concentrations où il est indiqué que le marché des services de distribution aux éditeurs ne doit pas faire l'objet d'une distinction par catégories de livres distribués.

<sup>119</sup> Demande de renvoi, page 3.

<sup>120</sup> Lettre de Maître Winckler, représentant de la partie notifiante auprès de la Commission, du 11 juillet 2003.

258. A la lumière de ce qui précède, la Commission a décidé de ne pas renvoyer l'éventuel marché français de la vente de livres parascolaires aux revendeurs aux autorités françaises compétentes.

**C. LE MARCHÉ OU TOUTES LES CONDITIONS DE L'ARTICLE 9(2)(a) SONT REMPLIES.**

259. Il ressort de ce qui précède que les deux conditions de l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentrations sont remplies pour le marché de la vente de livres scolaires aux revendeurs.
260. La Commission a donc un pouvoir d'appréciation quant à la décision de renvoyer ou non l'examen de ce marché aux autorités françaises compétentes. Or, dans le cadre de son pouvoir d'appréciation, la Commission considère qu'il n'est pas opportun de renvoyer l'examen du marché français de la vente de livres scolaires aux autorités françaises pour les raisons suivantes.
261. Tout d'abord, selon l'avis même de la partie notificante, même si le marché de la vente d'ouvrages scolaires et le marché de la vente d'ouvrages parascolaires sont des marchés de produits distincts, certains des livres parascolaires constituent des compléments aux livres scolaires. Ainsi, la plupart des éditeurs de livres parascolaires sont aussi des éditeurs de livres scolaires, les mêmes marques sont utilisées dans les deux domaines et les livres sont édités par les mêmes maisons d'édition. De plus, certains ouvrages parascolaires sont fortement recommandés par les enseignants dans le cadre de l'accompagnement scolaire.
262. Compte tenu des liens entre ces deux marchés, l'analyse du dossier et l'examen des éventuels remèdes susceptibles de résoudre les problèmes soulevés devront être menés en parallèle. En conséquence, comme la Commission a décidé de ne pas renvoyer l'examen du marché de la vente de livres parascolaires aux autorités françaises pour les raisons évoquées plus haut, un renvoi du seul marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs ne serait pas cohérent et nuirait à la fois au principe d'efficacité administrative et à l'intérêt même de la partie notificante. Cette analyse est partagée par la partie notificante qui a fait savoir à la Commission que "un tel renvoi aboutirait à séparer artificiellement le traitement d'activités qui relèvent des mêmes maisons d'édition et souvent des mêmes collections. Cette séparation ferait tant du point de vue industriel que du point de vue de l'analyse concurrentielle peu de sens et risquerait de conduire à des erreurs de jugements importantes"<sup>121</sup>.
263. Par ailleurs, au niveau de la distribution, l'enquête de la Commission a montré que les mêmes infrastructures de distribution sont utilisées par les éditeurs pour l'ensemble de leur livres y compris les livres scolaires. Comme l'activité de distribution des livres scolaires est saisonnière et limitée à une période réduite<sup>122</sup>, il serait disproportionné d'avoir un outil de distribution dédié aux livres scolaires. Il y a donc un important effet de complémentarité entre la distribution des livres scolaires, très concentrée sur certains mois de l'année, et la distribution des autres types de livres, soit répartie sur le reste de l'année soit concentrée sur d'autres périodes telles que la rentrée littéraire de l'automne pour les livres de littérature générale.

---

<sup>121</sup> Lettre de Maître Winckler, représentant de la partie notificante auprès de la Commission, du 11 juillet 2003.

<sup>122</sup> En effet, Hachette et VUP réalisent plus de [60-70]% de leurs ventes de livres scolaires entre juillet et septembre.

264. Etant donné l'existence de certains coûts fixes liés à la distribution de l'ensemble des livres à distribuer, quelle que soit leur catégorie, le volume considérable des livres scolaires à distribuer chaque année contribue à l'absorption, et donc la répartition, de ces coûts sur l'ensemble des livres qu'un distributeur doit traiter. Ainsi, après la fusion, la distribution de livres scolaires interne au groupe représentera plus de [10-20]% des services de distribution rendus par l'entité fusionnée pour le compte de maisons d'édition internes au groupe<sup>123</sup>. Dès lors, en raison du poids prédominant des activités scolaires dans les activités de distribution de la partie notifiante, un renvoi du marché de la vente de livres scolaires aux autorités françaises compétentes rendrait difficile l'analyse des effets de l'opération et l'examen des éventuels remèdes sur le marché des services de distribution.
265. Il apparaît donc incohérent de confier l'analyse du marché français de la vente de livres scolaires aux autorités françaises si la Commission traite elle-même le marché des services de distribution aux éditeurs. A cet égard, les autorités françaises ont elles-mêmes souligné dans leur demande de renvoi que "l'analyse des effets horizontaux et verticaux de cette opération apparaît indissociable"<sup>124</sup> et la partie notifiante a fait savoir à la Commission que "au plan des remèdes éventuels, cette démarche [un renvoi limité au marché de la vente de livres scolaires] rendrait beaucoup plus difficile, voire impossible, à ce stade la présentation de remèdes globaux et prenant en compte l'intégration spécifique d'un secteur tel que le scolaire/parascolaire, notamment en raison des complexités administratives, procédurale et de calendrier"<sup>125</sup>.
266. En outre, la forte part de marché de l'entité fusionnée sur le marché français de la vente de livres scolaires, qui représente une part significative de l'édition et est une activité très rentable pour les éditeurs, aura un effet de levier sur les autres marchés de la vente de livres aux revendeurs. En effet, compte tenu de la présence généralisée des parties sur toutes les catégories de livres, l'entité fusionnée sera en mesure d'augmenter son pouvoir de marché global vis-à-vis des revendeurs. Les ventes de livres scolaires représentent souvent une part importante du chiffre d'affaires des revendeurs actifs sur ce segment<sup>126</sup> et la mutualisation des négociations de remises permettra de lier les conditions commerciales sur différentes catégories de livres. Ainsi, la très forte position de l'entité fusionnée sur le marché de la vente de livres scolaires, pourrait être étendue à l'ensemble des marchés de la vente de livres. Ce phénomène est accentué par la forte position de l'entité fusionnée sur des marchés très liés comme les dictionnaires, les livres parascolaires ou les livres au format poche, qui peuvent aussi faire l'objet de "recommandations" par les enseignants.
267. L'enquête menée par la Commission a également montré que la concentration des ventes de livres scolaires sur une courte période rend vulnérable la trésorerie des revendeurs actifs dans ce secteur, renforçant leur dépendance vis-à-vis des distributeurs et donc de l'entité fusionnée. Cette saisonnalité et la nécessité de constituer des stocks importants de livres fragilisent considérablement la trésorerie

---

<sup>123</sup> Si le marché de la vente de livres parascolaires devait être renvoyé avec le marché de la vente de livres scolaire, la distribution de livres scolaires et parascolaires interne au groupe représentera, après la fusion, plus de [20-30]% des services de distribution rendus par l'entité fusionnée pour le compte de maisons d'édition internes au groupe.

<sup>124</sup> Demande de renvoi, page 3.

<sup>125</sup> Lettre de Maître Winckler, représentant de la partie notifiante auprès de la Commission, du 11 juillet 2003.

<sup>126</sup> De 10% à 40% dans certains cas.

des revendeurs qui n'ont en général pas le fonds de roulement nécessaire à soutenir de telles avances et doivent donc négocier des délais et/ou facilités de paiement auprès des éditeurs et/ou distributeurs<sup>127</sup>. Un acteur devenu dominant sur le marché de la vente de livres scolaires verrait son pouvoir de négociation considérablement renforcé vis-à-vis des revendeurs sur l'ensemble des autres marchés de vente des livres.

268. Il apparaît donc incohérent de confier l'analyse du marché français de la vente de livres scolaires aux autorités françaises si la Commission traite elle-même les autres marchés de la vente de livres aux revendeurs qui ont une dimension géographique supranationale.
269. A la lumière de ce qui précède, la Commission a décidé de ne pas renvoyer le marché français de la vente de livres scolaires aux revendeurs aux autorités françaises compétentes.

## SECTION V : CONCLUSION

270. Eu égard aux considérations qui précèdent, pour les marchés des droits d'édition au format poche, des services de diffusion et de distribution, de la vente de livres de littérature générale en grand format, de la vente de livres de littérature générale au format poche, de la vente de dictionnaires monolingues, de la vente de dictionnaires multilingues et de la vente d'encyclopédies universelles en un volume, la condition de l'existence d'un marché distinct n'est pas remplie et ces marchés ne sont donc pas susceptible de faire l'objet d'un renvoi aux autorités françaises compétentes.
271. Pour le marché de la vente de livres parascolaires par les éditeurs aux revendeurs, à supposer remplie la condition de l'existence d'un marché distinct, la Commission a décidé, en vertu de l'article 9(3) al.1(a) du règlement sur les concentrations, de traiter elle-même l'analyse des effets de l'opération sur ce marché.
272. Pour le marché de la vente de livres scolaires par les éditeurs aux revendeurs, les conditions de l'article 9(2)(a) du règlement sur les concentration sont réunies, mais la Commission a décidé, en vertu de l'article 9(3) al.1(a) du règlement sur les concentrations, de traiter elle-même l'analyse des effets de l'opération sur ce marché.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

### Article premier

Le projet de concentration notifié par lequel Lagardère prend le contrôle de VUP n'est pas renvoyé aux autorités compétentes de la France, conformément aux articles 9(3) al.1(a) et 9(3) al.2, du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil.

---

<sup>127</sup> Cette situation est d'autant plus réaliste que le niveau des remises consenties aux détaillants par les éditeurs de livres scolaires, et ce quelle que soit la taille du détaillant, est, avec 31,5%, déjà bien inférieur aux taux moyens pratiqués pour les autres catégories de livres.

## **Article 2**

La France est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 23/07/2003

Par la Commission

(signé)  
Mario MONTI  
Membre de la Commission

# TABLE DES MATIERES

SECTION I : LES PARTIES À L'OPÉRATION .....	3
SECTION II : LA CONCENTRATION.....	3
SECTION III : LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE .....	4
SECTION IV : L'ANALYSE DE LA DEMANDE DE RENVOI.....	4
<b>I. LES CONDITIONS DE L'ARTICLE 9(2)(a) .....</b>	<b>5</b>
<b>A. L'EXISTENCE DE MARCHÉS DISTINCTS.....</b>	<b>5</b>
<b>A.1. LES MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE .....</b>	<b>6</b>
<b>A.1.a. Les marchés des droits d'édition au format poche .....</b>	<b>6</b>
<b>(1) La partie notifiante .....</b>	<b>6</b>
<b>(2) Les autorités françaises .....</b>	<b>6</b>
<b>(3) La Commission.....</b>	<b>7</b>
<b>A.1.b. Les marchés des services de diffusion et de distribution aux éditeurs.....</b>	<b>7</b>
<b>(1) Introduction.....</b>	<b>7</b>
<b>(2) Les services de diffusion et de distribution .....</b>	<b>8</b>
(a) Distinction entre services de diffusion et services de distribution.....	8
(i) La partie notifiante.....	8
(ii) Les autorités françaises.....	8
(iii) La Commission.....	9
(b) Distinction au sein des marchés de services de diffusion.....	9
(i) La partie notifiante.....	9
(ii) Les autorités françaises.....	10
(iii) La Commission.....	10
(c) Distinction au sein des marchés de services de distribution .....	11
(i) La partie notifiante.....	11
(ii) Les autorités françaises.....	12
(iii) La Commission.....	12
(d) Distinction entre services internes et externes.....	12
(i) La partie notifiante.....	12
(ii) Les autorités françaises.....	13
(iii) La Commission.....	13
<b>A.1.c. Les marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs .....</b>	<b>13</b>
<b>(1) L'existence d'un marché de l'édition .....</b>	<b>13</b>
(a) La partie notifiante .....	13
(b) Les autorités françaises .....	14
(c) La Commission.....	14
<b>(2) Distinction par types de revendeurs .....</b>	<b>15</b>
(a) La partie notifiante .....	15
(b) Les autorités françaises .....	16
(c) La Commission.....	16
<b>(3) Distinction par grandes catégories de livres .....</b>	<b>16</b>
(a) La partie notifiante .....	16

(b) Les autorités françaises .....	17
(c) La Commission.....	17
<b>(4) Subdivision des grandes catégories de livres .....</b>	<b>17</b>
(a) Les livres de littérature générale.....	18
(i) Distinction selon les thèmes abordés .....	18
– La partie notifiante .....	18
– Les autorités françaises et la Commission.....	18
(ii) Distinction selon le format.....	18
– La partie notifiante .....	18
– Les autorités françaises .....	18
– La Commission .....	19
(b) Les livres éducatifs.....	21
(i) Distinction entre livres scolaires et livres parascolaires .....	22
– La partie notifiante .....	22
– Les autorités françaises .....	22
– La Commission .....	23
(ii) Distinction des livres scolaires par niveaux de scolarité.....	23
– La partie notifiante .....	23
– Les autorités françaises .....	23
– La Commission .....	23
(c) Les ouvrages de référence .....	24
(i) Les dictionnaires.....	24
– La partie notifiante .....	24
– Les autorités françaises .....	25
– La Commission .....	25
(ii) Les encyclopédies.....	25
– La partie notifiante .....	25
– Les autorités françaises .....	25
– La Commission .....	25
<b>A.2. MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE .....</b>	<b>26</b>
<b>A.2.a. Les marchés secondaires des droits poche en langue française.....</b>	<b>26</b>
<b>(1) La partie notifiante .....</b>	<b>26</b>
<b>(2) Les autorités françaises .....</b>	<b>26</b>
<b>(3) La Commission.....</b>	<b>26</b>
<b>A.2.b. Les marchés des services de diffusion et de distribution aux éditeurs.....</b>	<b>27</b>
<b>(1) Les services de diffusion .....</b>	<b>27</b>
(a) La partie notifiante .....	27
(b) Les autorités françaises .....	27
(c) La Commission.....	27
(i) Les services de diffusion auprès du niveau 1 et du niveau 2 .....	28
(ii) Les services de diffusion auprès des grossistes .....	29
(iii) Les services de diffusion auprès des hypermarchés .....	29
<b>(2) Les services de distribution .....</b>	<b>30</b>
(a) La partie notifiante et les autorités françaises.....	30
(b) La Commission .....	30
<b>A.2.c. Les marchés de la vente de livres par les éditeurs aux revendeurs .....</b>	<b>31</b>
<b>(1) Argumentation générale pour l'ensemble des marchés .....</b>	<b>31</b>
(a) La partie notifiante .....	31
(b) Les autorités françaises .....	32
(c) La Commission.....	32



<b>(2) Argumentation spécifique par marché.....</b>	<b>37</b>
(a) Les marchés de la vente des livres scolaires aux revendeurs.....	37
(i) La partie notifiante.....	37
(ii) Les autorités françaises.....	37
(iii) La Commission.....	37
(b) Les marchés de la vente de livres parascolaires aux revendeurs.....	38
(i) La partie notifiante.....	38
(ii) Les autorités françaises.....	38
(iii) La Commission.....	39
<b>A.3. CONCLUSION .....</b>	<b>40</b>
<b>B. L'EXISTENCE D'UNE MENACE DE CRÉATION OU DE RENFORCEMENT DE POSITIONS DOMINANTES .....</b>	<b>40</b>
<b>B.1. LES RELATIONS ENTRE LES MAISONS D'ÉDITION D'UN MÊME GROUPE .....</b>	<b>41</b>
<b>B.1.a. La partie notifiante.....</b>	<b>41</b>
<b>B.1.b. Les autorités françaises.....</b>	<b>41</b>
<b>B.1.c. La Commission.....</b>	<b>42</b>
<b>B.2. LE MARCHÉ DE LA VENTE DE LIVRES SCOLAIRES AUX REVENDEURS.....</b>	<b>43</b>
<b>B.2.a. Les autorités françaises.....</b>	<b>43</b>
<b>B.2.b. La Commission .....</b>	<b>43</b>
<b>B.3. LE MARCHÉ DE LA VENTE DE LIVRES PARASCOLAIRES AUX REVENDEURS.....</b>	<b>45</b>
<b>B.3.a. Les autorités françaises.....</b>	<b>45</b>
<b>B.3.b. La Commission .....</b>	<b>46</b>
<b>B.4. CONCLUSION .....</b>	<b>47</b>
<b>II. APPLICATION DE L'ARTICLE 9(3) ALINÉAS 1 ET 2.....</b>	<b>47</b>
<b>A. LES MARCHÉS OÙ UNE DES CONDITIONS DE L'ARTICLE 9(2)(a) N'EST PAS REMPLIE.....</b>	<b>48</b>
<b>B. LES MARCHÉS OÙ LA COMMISSION A DES DOUTES .....</b>	<b>48</b>
<b>C. LE MARCHÉ OÙ TOUTES LES CONDITIONS DE L'ARTICLE 9(2)(a) SONT REMPLIES.....</b>	<b>51</b>
<b>SECTION V : CONCLUSION.....</b>	<b>53</b>