



Ministère
des
Affaires culturelles

ÉTUDE SUR LE COMMERCE DU LIVRE AU QUÉBEC

PREMIÈRE PARTIE:

ÉVALUATION DE LA SITUATION

1er octobre 1976



Bibliothèque Nationale du Québec

MINISTERE DES AFFAIRES CULTURELLES

ETUDE SUR LE COMMERCE DU LIVRE AU QUEBEC
PREMIERE PARTIE: EVALUATION DE LA SITUATION

le 1er octobre 1976

Soumis par: Jean D. Paquin
Jean Hoepffner

Remis à: Me Claude Trudel



OFF
A 32 AI
A 31/D7
N. 1

157

D7730315

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
I. <u>INTRODUCTION</u>	1
A. MANDAT DE TRAVAIL	1
B. TRAVAIL ACCOMPLI	1
C. LIMITES DU MANDAT ET DE L'ETUDE	5
D. ASPECTS SAILLANTS DU COMMERCE DU LIVRE	6
<u>PREMIERE PARTIE: EVALUATION DE LA SITUATION</u>	11
II. <u>LA POLITIQUE ACTUELLE DU LIVRE</u>	11
A. LES ARRETES EN CONSEIL	11
1. <u>Agrément des libraires</u>	11
2. <u>Modalités d'achats des institutions subventionnées</u>	13
B. PRIX QUE DOIVENT PAYER LES INSTITUTIONS SUBVENTIONNEES	14
1. <u>Le système des remises</u>	14
2. <u>Les tabelles</u>	15
III. <u>EDITION</u>	16
A. PHYSIONOMIE DU SECTEUR	16
1. <u>Nombre d'éditeurs</u>	16
2. <u>Nombre de titres publiés et tirages moyens</u>	17
3. <u>Revenus de l'édition au Québec</u>	19
4. <u>Genre de livres publiés</u>	20
B. COUTS ET RENTABILITE	22
1. <u>Les différentes composantes du coût d'un ouvrage</u>	22
2. <u>La détermination des tirages</u>	25
3. <u>La détermination des prix</u>	28
4. <u>Rentabilité globale</u>	30

	<u>PAGE</u>
C. VENTES ET DEBOUCHES	31
1. <u>Conditions de vente</u>	31
2. <u>Les efforts de promotion</u>	32
3. <u>La clientèle</u>	34
4. <u>Activités annexes</u>	35
D. LES MARCHES ETRANGERS	37
1. <u>La situation actuelle</u>	37
2. <u>Les causes possibles</u>	38
E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE	39
1. <u>Croissance et concentration du secteur</u>	39
2. <u>Etroitesse des débouchés et faiblesse des moyens de promotion</u>	39
3. <u>Evolution de la rentabilité</u>	40
4. <u>Données disponibles et besoins</u>	40
IV. <u>DISTRIBUTION DU LIVRE</u>	41
A. RESEAU EXISTANT	41
1. <u>Les types de distributeurs</u>	41
2. <u>Fonctionnement de la distribution du livre</u>	43
3. <u>Détermination des prix</u>	45
B. ROLE DES DISTRIBUTEURS ETRANGERS	46
1. <u>Importance</u>	46
2. <u>Conséquences de la situation actuelle</u>	47
3. <u>Aspects particuliers du rôle des distributeurs étrangers</u>	47
C. LE TRANSPORT DU LIVRE	48
1. <u>Au Québec</u>	48
2. <u>Transatlantique</u>	51

	<u>PAGE</u>
D. LES OPERATIONS DE L'A.C.D.L.	52
1. <u>Buts</u>	52
2. <u>Ressources</u>	53
3. <u>Activités et services rendus</u>	56
4. <u>Résultats financiers</u>	63
5. <u>Principaux problèmes actuels</u>	64
E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE	65
1. <u>Organisation du secteur</u>	65
2. <u>Problèmes de transport et de livraison</u>	65
V. <u>LIBRAIRIE</u>	67
A. SOURCE ET QUALITE DE L'INFORMATION	67
1. <u>Les moyens</u>	67
2. <u>Les résultats du questionnaire</u>	68
a. Représentativité de l'échantillon	68
b. Réponses aux questions	69
B. PHYSIONOMIE DU SECTEUR	71
1. <u>Types d'ouvrages vendus</u>	71
2. <u>Autres activités</u>	73
3. <u>Taille des librairies</u>	74
4. <u>Structure financière</u>	75
C. EXPLOITATION DES LIBRAIRIES	78
1. <u>Approvisionnements</u>	78
2. <u>Coûts d'exploitation</u>	79
3. <u>Gestion des inventaires</u>	81
D. VENTES ET RENTABILITE DANS LE CADRE DE LA LEGISLATION ACTUELLE	82
1. <u>Perception de la législation actuelle</u>	82

	<u>PAGE</u>
2. <u>Ventes et rentabilité du secteur</u>	83
3. <u>Gestion des comptes à recevoir</u>	86
4. <u>Débouchés et concurrence</u>	87
E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE	39
1. <u>Respect de la législation</u>	89
2. <u>Gestion des librairies</u>	90
3. <u>Rentabilité des librairies</u>	91
VI. <u>LE MANUEL SCOLAIRE</u>	93
A. IMPORTANCE DU SECTEUR	93
1. <u>Tirages et ventes</u>	93
2. <u>Origine des manuels</u>	94
B. PRODUCTION	96
1. <u>Coûts</u>	96
2. <u>Seuil de rentabilité</u>	96
C. EVOLUTION DES COUTS DU MANUEL SCOLAIRE	98
1. <u>Les estimations existantes</u>	98
2. <u>Incidence de la variation des tirages</u>	99
D. LE MARCHE DU MANUEL SCOLAIRE	102
1. <u>Les conséquences de l'évolution du rôle du manuel scolaire</u>	102
2. <u>La liste des manuels agréés</u>	105
E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE	107
1. <u>La nature du marché</u>	107
2. <u>Les conséquences de la baisse des tirages</u>	107
VII. <u>LES CONSOMMATEURS</u>	108
A. LE GRAND PUBLIC	108
1. <u>L'évolution de la demande</u>	108
2. <u>Le marché potentiel</u>	110

	<u>PAGE</u>
B. LES INSTITUTIONS SUBVENTIONNEES	112
1. <u>Institutions d'enseignement</u>	112
2. <u>Bibliothèques scolaires, universitaires et publiques</u>	117
C. RESUME	122
1. <u>Faits saillants</u>	122
2. <u>La qualité du service aux consommateurs</u>	122
VIII. <u>LES PROGRAMMES D'AIDE DANS LE DOMAINE DU LIVRE</u>	123
A. AIDE A L'EDITION	123
1. <u>Publication</u>	123
2. <u>Coédition et corédaction</u>	125
3. <u>Promotion</u>	126
4. <u>Ventes</u>	127
B. AIDE A LA TRADUCTION	128
1. <u>Le développement des traductions</u>	128
2. <u>L'aide du Conseil des Arts d'Ottawa</u>	129
C. AIDE A LA LIBRAIRIE	130
D. BILAN	130
IX. <u>BILAN ET DIAGNOSTIC</u>	131
A. LES EFFETS DE LA POLITIQUE DU LIVRE	131
1. <u>Développement des librairies</u>	131
2. <u>Ventes aux institutions subventionnées</u>	131
3. <u>Respect de la législation</u>	132
4. <u>Effets financiers de la politique du livre</u>	132
B. ASPECTS PRINCIPAUX DE L'EVOLUTION DU SECTEUR DU LIVRE	133
X. <u>CONCLUSION</u>	135

LISTE DES ANNEXES

- I. MANDAT DE TRAVAIL
- II. EDITEURS INTERVIEWES ET SUJETS DE DISCUSSION
- III. DISTRIBUTEURS INTERVIEWES ET SUJETS DE DISCUSSION
- IV. LIBRAIRES INTERVIEWES
- V. QUESTIONNAIRE AUX LIBRAIRES, TAUX DE REPONSE ET LISTE DES REpondANTS
- VI. REPRESENTANTS D'ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES INTERVIEWES
- VII. REPRESENTANTS D'INSTITUTIONS SUBVENTIONNEES ET DE SERVICES GOUVERNEMENTAUX INTERVIEWES

I. INTRODUCTION

A. MANDAT DE TRAVAIL

Cette étude sur le commerce du livre a eu comme but essentiel de procéder à une évaluation de la situation actuelle et à une élaboration d'une stratégie de développement dans ce domaine.

La première phase d'évaluation de la situation actuelle comportait une analyse des opérations et de la rentabilité des libraires et des maisons d'édition, un examen des mécanismes de distribution et des diverses questions connexes telles le transport et les importations et exportations de livres.

La deuxième phase d'élaboration d'une stratégie de développement pour le commerce du livre comportait la définition d'objectifs opérationnels concernant l'accessibilité et la consommation du livre et l'élaboration d'un ensemble de mesures concrètes visant à atteindre les objectifs déterminés précédemment.

Le détail des éléments du mandat de travail se trouve dans l'Annexe I.

B. TRAVAIL ACCOMPLI

Dans le cadre de la première phase de l'étude, les tâches suivantes ont été accomplies:

1. Analyse de la législation

Cette analyse, ainsi que la revue des rapports sur le livre rédigés depuis le rapport Bouchard de 1963, a été complétée pendant la première semaine de travail.

2. Préparation d'un questionnaire et test

Le questionnaire sur les opérations et la rentabilité des libraires agréés fut conçu pendant la première et la deuxième semaines de l'étude et testé auprès de trois (3) librairies choisies pour leur représentativité de l'ensemble du secteur.

A la suite de ce test, quelques changements furent introduits et des questions sur la structure financière des librairies furent ajoutées.

3. Envoi du questionnaire et entrevues

Le questionnaire définitif fut envoyé en avril, par les soins du service des lettres, à toutes les librairies agréées.

D'autre part, des entrevues face à face furent complétées avec des représentants de 22 librairies choisies conjointement avec le service des lettres, de manière à refléter les préoccupations et les problèmes des libraires à travers toute la province. La liste des libraires interviewés figure à l'Annexe IV.

Le but des interviews était d'encourager le renvoi du questionnaire et d'examiner les problèmes qualitatifs non couverts par le questionnaire. Ces interviews eurent lieu au cours des mois d'avril et de mai.

Dans la première semaine de mai, une lettre de rappel concernant le questionnaire fut envoyée par le service des lettres et toutes les librairies agréées furent rappelées au téléphone par nos soins dans la dernière semaine de mai.

4. Analyse des modes de distribution

Ce secteur a été étudié au moyen d'entrevues faites entre avril et mai, auprès de 14 distributeurs exclusifs et grossistes choisis pour représenter la distribution du livre, tant canadien qu'étranger et notamment français.

La liste des personnes interviewées et celle des questions discutées au cours des interviews, figurent à l'Annexe III.

5. Entrevues avec éditeurs et analyse de la rentabilité de l'édition

Des entrevues avec 15 éditeurs représentant les principales catégories de livres furent menées entre avril et juin.

La liste des personnes interviewées et celle des questions discutées figurent dans l'Annexe II.

En ce qui concerne les rencontres organisées, nous avons participé à deux (2) colloques sur le manuel scolaire à Québec et à Montréal.

En ce qui concerne la cueillette de données statistiques, nous avons obtenu les statistiques disponibles à Statistique Canada et à la Bibliothèque nationale du Québec. Il n'a cependant pas été possible d'utiliser les résultats de l'enquête de Statistique Canada sur la rentabilité de l'édition canadienne, car les résultats n'ont pas été disponibles à temps.

6. Rencontres avec des représentants du milieu

Nous avons rencontré et interrogé des représentants de toutes les associations professionnelles dans le domaine du livre ainsi que des représentants des bibliothèques scolaires, universitaires et publiques et des commissions scolaires, tant du côté francophone que du côté anglophone. En dehors des services des bibliothèques, nous avons rencontré un représentant de la direction des programmes du ministère de l'Éducation du Québec.

Enfin, nous avons rencontré et interrogé des responsables des programmes d'aide et de subventions du livre, tant au niveau fédéral que provincial.

Dans chaque cas, nous avons recueilli les données et statistiques disponibles. La liste des personnes interviewées figure aux Annexes VI et VII.

Nous avons également assisté, en mars, à un colloque organisé par le service des lettres sur l'impact de la politique du livre sur les bibliothèques scolaires, universitaires et publiques du Québec.

7. Examen des opérations de l'Association canadienne de diffusion du livre et des questions de transport

Nous avons rencontré et interrogé les principaux membres dirigeants de l'Association canadienne de diffusion du livre en avril et juin.

Deux (2) visites au dépôt de l'A.C.D.L. et des séances de travail avec l'administration nous ont permis d'examiner en détail les opérations et le fonctionnement de l'A.C.D.L.

Nous avons examiné les problèmes de transport local et international lors des rencontres avec libraires, éditeurs et distributeurs et par cueillette de données auprès de l'A.C.D.L., de transporteurs et de la Régie des transports.

8. Examen des questions d'import-export

Ces questions ont été examinées lors des rencontres avec les professionnels du livre et avec la collaboration du Conseil supérieur du livre.

L'étude a porté sur les débouchés étrangers du livre québécois et le rôle des éditeurs et distributeurs étrangers au Québec.

C. LIMITES DU MANDAT ET DE L'ETUDE

La présente étude porte sur le commerce du livre dans la province de Québec. Elle considère d'autres provinces ou pays dans le cadre de l'importation ou de l'exportation de livres à partir du Québec, mais elle n'a pas pour but de décrire des situations, tendances ou politiques existant ailleurs.

D'autre part, nous n'étudions que ce qui a trait au livre, à l'exclusion des périodiques et de tout autre support audio-visuel.

Notre travail fait une place large au livre en français mais inclut également le livre en anglais, dans toute la mesure de son importance au Québec.

Troisièmement, notre mandat se limite à l'étude des problèmes du commerce du livre et nous n'en aborderons les aspects culturels que pour y faire référence lors de la définition des objectifs opérationnels de la politique du livre. Nous définissons le commerce du livre, en tant que champ d'étude, comme l'ensemble des relations économiques s'étendant de l'éditeur au consommateur final. Ceci exclut de notre étude les problèmes relatifs à l'auteur et à ses droits.

De la même manière, nous ne traitons de l'accessibilité au livre qu'à travers les aspects commerciaux des points d'accès au livre (librairies, bibliothèques, etc.), ainsi qu'à travers les caractéristiques des consommateurs individuels ou institutionnels.

Enfin, notre mandat n'inclut pas l'étude de l'organisation et de la coordination des services ministériels et des programmes d'aide se rapportant au livre.

D. ASPECTS SAILLANTS DU COMMERCE DU LIVRE AU QUÉBEC

Plusieurs facteurs contribuent à rendre le secteur du livre au Québec à la fois unique et complexe à étudier.

1. Le manque de données quantitatives

Ceci s'exerce à deux (2) niveaux. Tout d'abord, beaucoup de statistiques n'existent pas. Dans le domaine de l'édition, les données compilées par Statistique Canada jusqu'à cette année ne donnent pas de renseignement sur les coûts d'exploitation et de rentabilité et les associations professionnelles au Québec n'en possèdent pas non plus. Dans le domaine de la librairie, aucun organisme gouvernemental ou professionnel ne possède de statistiques autres que celles qui groupent, sans distinction possible, la librairie et la papeterie.

Deuxièmement, les données existantes ne sont pas toujours facilement exploitables. Les statistiques fédérales sur l'édition, par exemple, souffrent de deux (2) maux. Le premier est que la définition d'un éditeur qui est utilisée est trop large et aboutit à surestimer le nombre d'éditeurs. Le deuxième problème est que, d'un type de renseignements à un autre, l'échantillon statistique n'est pas toujours le même, ce qui restreint les comparaisons et les rapprochements possibles.

2. Difficulté de séparer l'aspect commercial et culturel du livre

Un livre est à la fois un bien qu'il faut produire et écouler commercialement et un bien à contenu culturel. Ceci amène fréquemment des contradictions entre les décisions inspirées par des considérations d'ordre économique et celles découlant de préoccupations culturelles. La difficulté est de déterminer, dans chaque circonstance, où se situent les priorités à court et à long terme en matière de genre de livres diffusés et d'endroits où les livres sont mis en vente.

3. L'importance du livre étranger

Le Québec, tout comme l'ensemble du Canada, est un gros importateur de livres mais en exporte très peu à l'étranger.

Au niveau du livre de littérature générale, cela signifie que la part du livre importé américain ou français est prépondérante alors que les éditeurs québécois n'ont pas encore réussi à s'assurer des débouchés à l'étranger, et plus particulièrement dans les pays francophones européens.

En ce qui concerne les manuels scolaires collégial et universitaire, on constate également une place majoritaire pour le livre importé et il s'agit en majorité dans ce cas, de livres américains.

4. La complexité du réseau de distribution

En plus des maisons de distribution québécoises et étrangères, certains éditeurs agissent comme distributeurs et certaines librairies comme grossistes. D'autre part, quelques entreprises de messageries distribuent à la fois des périodiques et des livres aux librairies et aux points de vente.

A cela s'ajoutent des différences de pratiques d'achats entre les grosses et petites librairies. Les premières s'approvisionnent fréquemment auprès de l'éditeur directement, tandis que les secondes le font plus souvent auprès d'un intermédiaire.

Enfin, la notion de distribution exclusive reste plus ou moins floue car l'exclusivité ne semble absolue, ni dans le temps ni dans l'espace.

5. La rentabilité marginale d'un certain nombre d'entreprises du secteur.

En ce qui concerne les librairies, quelques fermetures récentes sont venues rappeler la situation précaire dont se réclament beaucoup de libraires.

Nombre d'entre eux se plaignent de l'impossibilité de rentabiliser les ventes aux institutions subventionnées qui constituent cependant une part souvent importante de leur chiffre d'affaires. Le coût des inventaires et la concurrence des points de vente sont aussi fréquemment cités comme facteurs défavorables.

Au niveau de l'édition, l'augmentation des coûts de production, la faiblesse des tirages, les incertitudes du marché des institutions subventionnées et la difficulté d'élargir les débouchés en vendant à l'étranger sont le plus couramment rendues responsables de l'insuffisance de rentabilité ressentie par beaucoup.

6. L'incertitude quant à la validité de l'actuelle politique du livre

Les dispositions et les mécanismes de cette politique, notamment le système des remises et des tabelles, sont considérées par certains comme une des causes d'augmentation des coûts du livre.

D'autre part, le degré de contrôle de l'application de la politique du livre reste le plus souvent faible, faute soit de moyens, soit de volonté.

Troisièmement, les éditeurs et les librairies ressentent une grande incertitude quant à l'évolution et la rentabilité du marché des institutions subventionnées, dont la politique du livre devait leur garantir l'accès.

Le résultat de tout cela est que la politique actuelle est de plus en plus critiquée par ceux-là mêmes qui devaient en bénéficier. Toutefois, aucun groupe ou association n'a pu faire de consensus sur les solutions à adopter et l'abandon possible de la politique actuelle soulève beaucoup d'inquiétude.

Ce rapport est présenté en deux parties. La première partie constitue une évaluation de la situation actuelle et traite principalement les aspects suivants:

- la politique actuelle du livre,
- l'édition,
- la distribution,
- la librairie,
- le manuel scolaire,
- les programmes de subvention,

La première partie se termine par un bilan et porte un diagnostic sur le commerce du livre, au Québec.

La deuxième partie du rapport définit des objectifs d'accessibilité et de consommation du livre, présente un projet de politique relative au commerce du livre ainsi que des recommandations spécifiques quant à son application.

PREMIERE PARTIE

EVALUATION DE LA SITUATION

II. LA POLITIQUE ACTUELLE DU LIVRE

Ce qu'on appelle politique du livre recouvre essentiellement les règlements qui, depuis 1972, régissent la vente des livres aux institutions subventionnées du Québec. Les dispositions définissant les conditions d'aide aux maisons d'édition et de diffusion du livre seront examinées dans le chapitre VIII sur les programmes de subventions dans le domaine du livre.

A. LES ARRETES EN CONSEIL

Les arrêtés en conseil du 26 février 1972 définissent, d'une part, les conditions d'agrément des libraires et, d'autre part, les modalités d'achat des institutions subventionnées.

1. Agrément des libraires:

L'agrément est le certificat qui donne le droit de vendre des livres aux institutions subventionnées. En effet, la pièce maîtresse de la politique du livre est l'obligation, pour les institutions subventionnées, de n'acheter qu'à des intermédiaires accrédités, les libraires agréés, et, par suite, l'interdiction d'acheter des livres directement aux maisons d'édition et de diffusion: ainsi, un libraire doit être agréé, pour pouvoir vendre aux institutions subventionnées.

a. Conditions d'agrément

Un libraire agréé doit posséder les qualités suivantes:

Premièrement, il doit avoir sa principale place d'affaires au Québec.

Deuxièmement, il doit tenir un établissement accessible de la voie publique, avec enseigne et vitrine, ouvert toute l'année.

Troisièmement, il lui faut posséder un stock dont la valeur, le nombre de titres et le nombre d'auteurs sont égaux ou supérieurs à des montants minimums, variant avec la taille de la municipalité où il se trouve.

Quatrièmement, il lui faut posséder un équipement bibliographique suffisant dans la langue et le domaine de sa spécialité et qu'un personnel permanent est capable d'utiliser.

D'autre part, tout libraire agréé doit posséder de façon permanente, au moins un exemplaire de chacun des manuels scolaires figurant sur la liste des manuels agréés par le Ministère de l'Education et vendre ses livres aux institutions subventionnées suivant les modalités prévues par la loi.

Enfin, le libraire agréé doit répondre à certaines conditions spéciales qui visent à ce que le contrôle effectif de son entreprise se situe au Québec.

b. Procédure d'agrément

Le libraire qui désire se faire agréer envoie sa demande au service des lettres du Ministère des Affaires Culturelles qui lui fait remplir un dossier, complété par une visite sur place de l'agent du service des lettres, aux fins de vérification.

Le dossier et les résultats de la visite de vérification sont ensuite transmis au Comité Consultatif du Livre, formé de représentants des professionnels du livre et des Ministères des Affaires Culturelles, de l'Education, de l'Industrie et du Commerce, et des Communications ainsi que des commissions scolaires. Ce comité transmet sa recommandation au ministre des Affaires culturelles qui prend la décision finale.

A la fin avril 1976, il existait 136 libraires agréés, ce qui représente environ les 2/3 des libraires véritables de la province.

2. Les modalités d'achat des institutions subventionnées

Le terme "institutions subventionnées" concerne les bibliothèques publiques, corporations municipales, commissions scolaires, hôpitaux et institutions d'enseignement.

La première règle à respecter est l'obligation d'acheter aux libraires agréés qui sont à même de leur fournir les livres et le service requis.

Deux autres règles viennent préciser la précédente.

L'une de ces règles concerne la régionalisation des achats. Les institutions subventionnées doivent se fournir auprès des librairies situées dans leur région administrative, sauf impossibilité de se procurer les livres désirés auprès de ces librairies et moyennant des exceptions concernant les institutions collégiales et universitaires, ainsi que les bibliothèques publiques et médicales.

L'autre règle est celle de la répartition des achats.

Elle oblige les institutions subventionnées à répartir équitablement leurs commandes auprès d'au moins 3 librairies n'appartenant pas à la même personne. Ici, également, des exceptions concernent les institutions collégiales et universitaires, ainsi que les bibliothèques publiques et médicales.

L'ensemble de ces dispositions a eu pour effet de garantir le marché des institutions subventionnées aux libraires, moyennant des dispositions régissant l'établissement des prix.

B. PRIX QUE DOIVENT PAYER LES INSTITUTIONS SUBVENTIONNEES

Il n'existe pas de contrôle du niveau des prix, mais plutôt de leur mode de calcul en ce qui concerne les remises à accorder par le libraire aux institutions subventionnées et les taux de conversion de monnaie étrangère, relatifs aux livres importés.

1. Le système des remises

Les libraires agréés doivent consentir des remises codifiées aux institutions subventionnées et qui sont calculées suivant la catégorie des livres et la remise de base que le libraire a lui-même obtenue auprès de l'éditeur ou de son diffuseur exclusif.

Ces remises varient entre 0 et 15% du prix de détail, la marge entre la remise de base et celle consentie aux institutions pouvant varier entre 12 et 15% pour les manuels de l'élève et entre 15 et 30% pour les autres livres. C'est cette marge qui fait l'objet des critiques des libraires actuellement, ceux-ci reprochant à la législation existante l'insuffisance de la marge bénéficiaire qui leur reste.

2. Les tabelles

Il s'agit des taux de conversion des prix facturés en monnaie étrangère, au libraire, pour obtenir le prix en dollars canadiens.

Les tabelles sont calculées suivant les sept catégories de livres distinguées par les Arrêtés en Conseil. Leur mode de calcul tient compte des éléments suivants:

Taux de change courant.

Marge bénéficiaire type de 30%.

Coût de transport "ad valorem" (18% pour les livres européens et 8% pour les livres américains).

Remises de base type.

Le calcul est effectué par le service des lettres du Ministère des Affaires Culturelles et entériné par arrêté en Conseil des Ministres. Leur fréquence de révision est assez faible, puisque les tabelles en vigueur au début de juillet 1976 étaient celles adoptées en juin 1975.

Il convient de noter que les tabelles ne concernent que les prix facturés en monnaie étrangère, au libraire, et non pas le prix facturé en devises canadiennes par un distributeur exclusif qui est libre d'utiliser le taux de conversion qu'il jugera approprié.

III. EDITION

A. PHYSIONOMIE DU SECTEUR

Il y a plusieurs mesures possibles de l'importance du secteur de l'édition au Québec que nous examinerons successivement. Les problèmes du manuel scolaire étant assez spécifiques, ils seront examinés à part dans le chapitre VI.

1. Nombre d'éditeurs

Une première mesure est celle du nombre d'éditeurs. Si l'on utilise la liste établie par Statistique Canada, on arrive à un total de 183 éditeurs. Ceci paraît énorme pour la seule province de Québec et découle de la définition de l'éditeur adoptée par Statistique Canada: est éditeur "tout organisme établi au Canada ou tout particulier résidant au Canada qui a édité ou réimprimé au moins un livre (dans le courant de l'année)".

Ceci revient à classer comme éditeur toute une catégorie de personnes morales ou physiques qui sont en fait des auteurs publiant à leur propre compte ou des institutions et organisations publiant, très épisodiquement, un ouvrage, parfois à des fins purement internes.

Une première élimination des cas impropres les plus flagrants ramènerait le nombre d'éditeurs à 116 dont 111 publiant en français. Encore, cet ensemble contient-il un certain nombre d'éditeurs qui publient peu de titres par an, ou dont l'édition ne constitue pas l'activité principale.

Le Conseil supérieur du livre estime que le nombre d'éditeurs véritables ne doit pas dépasser 65. De son côté, la Bibliothèque nationale du Québec, en définissant comme maison d'édition commerciale tout organisme qui a édité au moins quatre (4) livres dans le courant de l'année, aboutit au chiffre de 50 éditeurs.

En tenant compte du fait que le nombre d'éditeurs peut varier d'une année à l'autre, on peut considérer que la vérité doit se situer entre les deux (2) derniers chiffres cités.

Cependant, si l'on considère que seulement dix (10) éditeurs publiant en français au Canada vendaient pour \$1 million ou plus en 1974, on se rend compte que la plupart des éditeurs québécois sont de petite taille.

2. Nombre de titres publiés et tirages moyens

L'évolution de ces deux (2) types de mesures a été la suivante, pour l'ensemble des éditeurs:

Evolution du nombre de titres publiés
et des tirages (ensemble des livres)

A N N E E S	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au Bureau du dépôt légal	1285	1889	2058	2174	2177
Exemplaires (1 = 1,000)	6473	7377	7117	7410	6360
Tirage moyen par livre	5073	3905	3458	3408	2921

Source: Bibliothèque Nationale du Québec, juin 1976

Dans ce tableau, les chiffres de 1975 ont été corrigés pour tenir compte d'une sous-estimation d'environ 50% des chiffres réels pour les publications gouvernementales.

Ainsi qu'on peut s'en rendre compte, le nombre de titres a tendance à stagner depuis 1973. Cette évolution jointe à une stagnation ou une diminution du nombre d'exemplaires, a entraîné une diminution régulière des tirages moyens. Une impression similaire prévaut si l'on examine l'ensemble des livres à l'exclusion du manuel scolaire.

Evolution du nombre de titres publiés et
des tirages (livres d'intérêt général)

A N N E E S	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au Bureau du dépôt légal	1133	1773	1904	2018	2057
Exemplaires (1 = 1,000)	5566	6388	6269	6201	5693
Tirage moyen par livre	4913	3603	3293	3073	2768

Source: Bibliothèque Nationale du Québec, juin 1976

Pour les maisons d'édition commerciales (éditeurs ayant publié au moins quatre (4) titres dans l'année), on constate une stabilité des tirages autour de 3,000 - 3,500 exemplaires.

Evolution du nombre de titres publiés
et des tirages (maisons d'édition commerciales)

A N N E E S	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au Bureau du Dépôt légal	N/D	1297	1206	1307	1018
Exemplaires (1 = 1,000)	N/D	4626	3976	4961	3084
Tirage moyen par livre	N/D	3567	3297	3796	3029

Source: Bibliothèque Nationale du Québec, juin 1976

Ces chiffres ainsi que les tableaux précédents font ressortir un fait fondamental: les tirages moyens au Québec restent faibles ce qui ne permet pas d'étaler beaucoup les frais fixes.

3. Revenus de l'édition au Québec

La seule source statistique relative au chiffre des ventes de l'industrie de l'édition est actuellement Statistique Canada.

Une autre difficulté surgit alors car Statistique Canada regroupe les données selon la langue de l'éditeur mais pas par province, de sorte qu'il faut admettre une identité entre les éditeurs publiant en français et les éditeurs québécois. Cette identité apparaît cependant acceptable dans la mesure où Statistique Canada et les associations professionnelles sont d'accord pour estimer à plus de 95% du total le nombre et l'importance des éditeurs québécois publiant en français. En admettant que l'exclusion des éditeurs québécois anglophones soit compensée par l'inclusion d'éditeurs francophones non québécois, l'évolution des ventes de leurs propres livres par les éditeurs québécois serait alors très proche des chiffres suivants:

Tableau A-1: Ventes de leurs propres
livres par les éditeurs canadiens publiant
en français

Pays du contrôle financier	1972	Années	1974
		1973 (\$ Millions)	
Canada (Québec)	11.77	13.58	16.73
Autres pays	<u>4.87</u>	<u>4.37</u>	<u>3.85</u>
Total	16.64	17.95	20.58

Source: Statistique Canada, Bulletins 81-001, vol. 4, no. 3 et vol. 5, no. 2.

Il se pourrait que ces chiffres soient conservateurs notamment en raison d'une sous-estimation des ventes de manuel scolaire. Ainsi, le Conseil Supérieur du Livre estime les ventes de 1975 à environ \$30 millions et doute qu'il y ait progression d'une année à l'autre.

En tout cas, les chiffres précédents font apparaître une croissance accélérée pour les ventes totales (1972-73: 7.9%, 1973-74: 14.6%) mais encore plus pour les ventes des maisons à majorité canadienne, et donc québécoise, puisque leur part n'a cessé d'augmenter. Les données de 1975 ne sont malheureusement pas disponibles à Statistique Canada.

4. Genre de livres publiés

Le tableau ci-dessous résume l'évolution des titres publiés au Québec pendant les trois (3) dernières années, pour les principales catégories d'ouvrages, suivant la classification de l'Unesco. Les livres pour enfants et les manuels scolaires ont été isolés au bas du tableau aux fins de référence.

Evolution du nombre de titres publiés, pour les principales catégories d'ouvrages (1973-75)

1973		1974		1975	
Catégorie d'ouvrages	Nombre de titres	Catégorie d'ouvrages	Nombre de titres	Catégorie d'ouvrages	Nombre de titres
1. Littérature	330	1. Littérature	336	1. Littérature	326
2. Sociologie, statistique	178	2. Enseignement, éducation	238	2. Enseignement, éducation	249
3. a) Droit, adm., politique	159	3. Généralités	169	3. a) Histoire, biographies	114
b) Enseignement, éducation	159			b) Généralités	114
4. Histoire, biographies	152	4. Histoire, biographies	155	4. Droit, adm., politique	105
5. Linguistique, Philologie	104	5. Sociologie, statistique	137	5. Jeux, divertissements, sports	91
6. Généralités	102	6. Philosophie, psychologie	116	6. Sociologie, statistique	86
7. Technologie, industries	94	7. Droit, adm. publique	112	7. Religion, théologie	78
8. Sciences naturelles	90	8. Linguistique, philologie	100	8. Philosophie, psychologie	74

1973		1974		1975	
Catégorie d'ouvrage	Nombre de titres	Catégorie d'ouvrages	Nombre de titres	Catégorie d'ouvrages	Nombre de
9. Religion, théologie	89	9. Sciences naturelles	96	9. Sciences naturelles	67
10. Sciences médicales, hygiène	79	10. Sciences médicales, hygiène	91	10. Sciences médicales, hygiène	58
Total:	1536	Total:	1550	Total:	1362
Dont:		Dont:		Dont:	
Livres pour enfants	15	Livres pour enfants	48	Livres pour enfants	28
Manuels scolaires	154	Manuels scolaires	156	Manuels scolaires	120

Source: Bibliothèque Nationale du Québec, juin 1976

En général, le tableau montre une certaine stabilité des catégories. Les principaux domaines de publication semblent être la création littéraire (roman, théâtre, mémoires, etc.), les livres d'enseignement et d'éducation, notamment les manuels scolaires (niveaux élémentaire et secondaire), l'histoire ainsi que le droit et l'administration publique.

Les livres pratiques (divertissements, jeux, sports) ont effectué une progression remarquable en 1975 et la littérature pour la jeunesse s'est développée récemment mais semble avoir connu un tassement l'année dernière.

Les livres de médecine, techniques et scientifiques restent peu nombreux sauf en ce qui concerne les presses universitaires et un éditeur anglophone montréalais. Enfin, le livre de poche à diffusion massive n'existe pas, à moins d'y inclure des publications comme "Le Coin du Newfie" et le rapport Cliche.

B. COUTS ET RENTABILITE

1. Les différentes composantes du coût d'un ouvrage

a. Les droits d'auteurs

Les droits sont le plus souvent compris entre 10% et 12% du prix de vente de l'ouvrage. 10% semble constituer la majorité des cas, bien qu'il paraisse y avoir une tendance croissante vers l'adoption de 12%. Dans deux (2) cas, on nous a indiqué des droits de 15%.

Les droits d'auteurs sont le plus souvent payés après qu'un certain nombre d'exemplaires aient été vendus, ce seuil variant suivant les éditeurs.

b. Les coûts de production

Les différents éléments du coût de production d'un livre peuvent être regroupés selon les rubriques suivantes:

- Préparation du manuscrit à la publication,
- composition,
- coûts d'illustration (dessins, photographies, séparation de couleurs, etc.),
- impression,
- reliure.

Il a été impossible d'obtenir, pour les différentes catégories de livres ou en général, une estimation précise de l'importance relative de chacun de ces éléments auprès des éditeurs interviewés. Cependant, certaines tendances ont pu être dégagées.

Tout d'abord, la plupart des coûts de production ont fortement augmenté ces dernières années et le chiffre de 50% d'augmentation globale dans les deux (2) dernières années a été avancé.

D'autre part, alors qu'auparavant le coût du papier était déterminant, ce sont maintenant les salaires qui sont devenus l'élément le plus important.

Enfin, une des raisons de l'importance des salaires est l'augmentation forte des frais de préparation à la publication, c'est-à-dire correction et remaniement du manuscrit. La plupart des éditeurs estiment que cette tâche devient de plus en plus nécessaire et importante. Ceci est particulièrement sensible dans le cas des presses universitaires, où ces frais peuvent atteindre \$2,000 à \$3,000 par ouvrage et égaler les frais d'imprimerie.

En ce qui concerne le montant total des coûts de production, les éditeurs interviewés ont estimé que, dans la plupart des cas, il se situait entre 20% à 25% du prix de vente de l'ouvrage, compte tenu des tirages habituels. Car, bien évidemment, le coût unitaire d'un ouvrage variera selon l'importance du tirage.

c. Les coûts de promotion des ventes

Ils restent en général assez faibles, à une exception près. Dans la plupart des cas, les éditeurs déclarent dépenser entre 1 et 5% du prix de vente en frais de promotion. Deux (2) éditeurs ont déclaré y consacrer respectivement 15% et 10% du prix de vente.

La raison presque toujours invoquée est l'insuffisance de fonds dégagés par la marge bénéficiaire. Comme cette marge dépend énormément du tirage et que les tirages moyens au

Québec restent peu élevés pour la plupart des catégories d'ouvrages, on peut se demander si l'on n'est pas dans une sorte de cercle vicieux.

Car si l'effort de promotion reste trop faible à cause d'une marge bénéficiaire insuffisante et que cette insuffisance provient en majeure partie de tirages trop peu élevés, la faiblesse des tirages empêcherait l'éditeur d'avoir les moyens d'une promotion efficace et soutenue, qui vise justement à l'augmentation des tirages à travers l'accroissement des ventes.

d. Principes d'analyse des coûts dans l'édition

Il ne paraît pas exister d'unité de pensée dans ce domaine. Certains éditeurs raisonnent surtout en fonction du coût unitaire et tâchent par conséquent de tirer le maximum d'exemplaires afin de faire baisser ce coût. D'autres estiment cette attitude dangereuse et font valoir que le montant global des coûts est tout aussi important et que les frais de financement des stocks d'invendus sont élevés.

Il semble par conséquent qu'il faille minimiser l'ensemble des coûts associés avec la production, l'entreposage et la vente du livre et non pas seulement le coût de production unitaire car cela risquerait de faire surgir d'autres frais par la suite.

Un certain nombre d'éditeurs essaient également de définir le seuil de rentabilité d'un ouvrage en fonction du temps ou du nombre d'exemplaires tirés, ou encore des deux (2) à la fois, ce qui paraît plus légitime, compte tenu des coûts de stockage évoqués précédemment.

- d. En ce qui concerne la relation entre coûts de production unitaires et montant du tirage, il semble que, en dehors du manuel scolaire, elle fasse apparaître des économies d'échelle comparables à celles du tableau suivant, les chiffres pouvant varier quelque peu selon la qualité de l'ouvrage:

Variation du coût unitaire en fonction du tirage

Augmentation du nombre d'exemplaires		Réduction du coût de production unitaire de l'ordre de:
de:	à:	
2,000	3,000	20%
3,000	4,000	15%
4,000	5,000	10%

Au-delà de 5,000 exemplaires, une augmentation du tirage donne lieu à des réductions moindres du coût unitaire, jusqu'à ce qu'on arrive à un premier palier aux environs de 15,000 exemplaires. Au-delà, il devient plus rentable d'utiliser une presse à imprimer différente qui permet des économies jusqu'à un deuxième palier se situant vers 50,000 exemplaires. Au-delà, le coût du papier qui est variable, prend de plus en plus d'importance par rapport aux coûts fixes.

Un seuil de rentabilité global a aussi été évoqué en rapprochant le nombre de titres bons vendeurs du nombre total de titres du fonds d'édition. Les estimations ont été malheureusement peu convergentes, certains éditeurs estimant que trois (3) titres bons vendeurs sur cinq (5) étaient nécessaires tandis que d'autres estimaient ce rapport à trois (3) sur dix (10).

2. La détermination des tirages

On a vu au paragraphe précédent l'importance du tirage pour le calcul des coûts. C'est pourquoi, il paraît nécessaire d'examiner de quelle manière les éditeurs déterminent le tirage de leurs ouvrages.

a. Critères

Presque tous les éditeurs interviewés ont souligné la difficulté, sinon l'impossibilité, d'effectuer des études de marché approfondies. En dehors du coût anticipé, il a été généralement estimé que le marché du livre se prête peu à ce genre d'analyse.

Aussi, la plupart des éditeurs se fient, d'une part, à leur expérience, d'autre part à une estimation assez approximative des tendances du marché en matière de goûts et de modes.

Le résultat du jugement de l'éditeur est généralement le montant anticipé des ventes sur une période donnée, ainsi que la durée de vie supposée du livre. La combinaison de ces deux (2) renseignements n'est cependant pas le seul critère de détermination des tirages.

On a vu précédemment le souci de tirer pour minimiser le coût unitaire. Mais une minorité d'éditeurs essaie de comparer tous les coûts de production, de stockage dans le temps et de ré-impression, afin de déterminer à quel tirage il convient de se limiter avant de réimprimer. Un élément essentiel dans ce cas est le coût de la ré-impression, qui est assez variable selon la catégorie d'ouvrages.

Il est difficile de dégager des tendances nettes mais un certain nombre d'éditeurs semblent d'avis que, pour les livres à durée de vie limitée, il vaut mieux épuiser très rapidement le premier tirage, quitte à réimprimer ensuite. Cependant, d'autres éditeurs tirent pour couvrir les ventes sur un an, ou deux (2) ans, ou encore la durée de vie anticipée du livre surtout si cette durée est prévue comme étant longue.

b. Différences entre éditeurs anglophones et francophones

Il est intéressant de se demander si les tirages sont différents pour les éditeurs anglophones et francophones et nous nous servons dans ce but des tableaux suivants qui concernent les maisons d'édition commerciales. Les chiffres cités concernent les livres et les brochures, une distinction entre les deux (2) s'étant avérée impossible.

Evolution du nombre de titres publiés et des tirages (livres et brochures)

1. Ouvrages en français

A N N E E S	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au Bureau du dépôt légal	N/D	1361	1328	1333	1055
Exemplaires (1 = 1,000)	N/D	5525	4795	5416	3364
Tirage moyen par livre	N/D	4059	3611	4063	3189

Source: Bibliothèque nationale du Québec, juin 1976

2. Ouvrages en anglais

A N N E E S	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au Bureau du dépôt légal	N/D	180	179	147	210
Exemplaires (1 = 1,000)	N/D	466	1252	305	252
Tirage moyen par livre	N/D	2589	6994	2075	1200

Source: Bibliothèque Nationale du Québec, juin 1976

Il semble que les tirages des ouvrages en anglais soient encore plus faibles à l'heure actuelle que ceux des ouvrages en français. Cependant, l'irrégularité des chiffres pour les ouvrages en anglais et le tirage moyen très faible pour 1975 suggèrent des phénomènes aberrants ne correspondant pas à la réalité. Aussi, nous nous bornerons à conclure que les tirages apparaissent restreints pour les ouvrages en anglais comme pour ceux en français.

3. La détermination des prix

a. Mode de calcul des prix de vente

En dehors du domaine des presses universitaires, la pratique générale semble être de multiplier le coût de production par un coefficient compris entre 3 et 5, dans un premier temps. Dans un deuxième temps, on corrige, s'il y a lieu, le prix obtenu afin de ne pas dépasser le prix jugé acceptable par le marché.

En ce qui concerne la valeur du coefficient, elle varie plus ou moins selon le type d'ouvrage et assez largement suivant l'éditeur. Elle peut aussi varier suivant le tirage. Un éditeur interviewé multiplie par 4 pour un faible tirage et par 3 pour un gros tirage. Il n'a malheureusement pas été possible de pousser l'analyse plus loin ou de constater un consensus parmi les personnes interviewées.

On peut cependant noter des coefficients élevés pour les livres d'enfants en raison des coûts de production importants et des tirages souvent restreints.

Cependant, beaucoup d'éditeurs ont indiqué qu'il devenait plus fréquemment nécessaire de corriger à la baisse le prix donné par l'application du coefficient.

b. Niveau actuel des prix

La majorité des éditeurs ont admis que l'augmentation de leurs coûts rendait de plus en plus difficile et de moins en moins fréquent le respect d'un prix jugé acceptable par le consommateur.

Il semble que, pour un livre d'intérêt général, un prix de vente de \$10 constitue un seuil psychologique à dépasser le moins souvent possible.

L'évolution des prix des livres est difficile à dégager de façon précise en raison de l'insuffisance des statistiques disponibles qui sont essentiellement celles de la Bibliothèque nationale du Québec. Pour ces statistiques, le groupage des livres et des brochures, l'inclusion de titres gratuits et la présence de valeurs extrêmes dans les pourcentages d'augmentation font soupçonner que tous les chiffres ne sont pas significatifs de l'évolution réelle.

Cependant, parmi les chiffres de la Bibliothèque nationale, le prix moyen de \$5,40 pour les ouvrages des éditeurs commerciaux en 1975 et un pourcentage d'augmentation de ce prix moyen de 10% par rapport à 1974, apparaissent très plausibles.

Mais d'autres catégories de livres ont augmenté de façon beaucoup plus marquée pendant la même période, avec des accroissements de 30 à 40%. Ainsi, un mémoire, datant de mars 1976, du service des bibliothèques d'enseignement, du service général des moyens d'enseignement du ministère de l'Éducation, chiffre à presque 33% entre 1975 et 1976 l'augmentation du prix net des ouvrages pour la jeunesse acquis par les bibliothèques. En ce qui concerne le manuel scolaire, une estimation des hausses de prix et de leurs causes figure dans le chapitre qui lui est consacré.

4. Rentabilité globale

Si l'on essaie de récapituler les différentes composantes du prix d'un livre telles qu'indiquées par la plupart des éditeurs, on arrive au tableau suivant :

- Droits d'auteur	10 à 15%
- Coûts de production	20 à 25%
- Promotion	1 à 5%
- Remises (selon système de distribution)	40 à 60%
- Marge brute	20 à 40%
Prix de vente au détail	100%

Si l'on considère que la marge brute doit absorber les frais généraux et laisser un profit, on se rend compte que ce dernier serait faible dans beaucoup de cas. La plupart des éditeurs considèrent qu'une marge brute de 25% à 35% est nécessaire pour dégager une marge de profit après impôt de 5%. Cependant, les réponses sur la marge actuelle de profit de l'entreprise ont été trop isolées pour qu'une moyenne représentative puisse être calculée.

Trois (3) facteurs semblent malgré tout indiquer que la rentabilité de l'édition québécoise est peu élevée.

Tout d'abord, comme on l'a indiqué précédemment, les éditeurs peuvent de moins en moins fixer leur prix de vente en se basant essentiellement sur leur prix de revient.

Ensuite, les dépenses de promotion sont le plus souvent insuffisantes et sont ressenties comme telles.

Enfin, à quelques exceptions près, les tirages des éditeurs québécois sont faibles.

Or l'importance du tirage et la rapidité de sa vente sont les facteurs essentiels de la rentabilité d'un ouvrage. L'écoulement rapide du tirage est une des principales raisons de la rentabilité actuelle des livres pratiques sur le bricolage, le jardinage, l'artisanat, les recettes de cuisine.

C. VENTES ET DEBOUCHES

1. Conditions de vente

a. Ventes aux libraires et aux distributeurs

La formule la plus courante est celle des envois d'office des nouveautés au libraire ou au distributeur, avec une faculté de retour à l'intérieur d'un certain délai. Cependant, suivant un certain nombre d'éditeurs interviewés, cette formule paraît être vouée à un certain déclin dans l'avenir, au profit d'envois en consignment simples ou d'achats fermes.

En ce qui concerne les facultés de retour, certains éditeurs indiquent des difficultés épisodiques avec les libraires dont une partie aurait tendance à laisser passer le délai de renvoi, tout en essayant de retourner les invendus par la suite.

b. Remises accordées

Lorsque l'éditeur distribue lui-même son fonds, il accorde, dans la très grande majorité des cas, 40% de remise aux libraires. S'il passe par un distributeur, il lui accorde entre 50% et 60% de remise et le distributeur répercutera 40% à 43% au libraire.

Il existe cependant des remises plus faibles, jusqu'à 15% dans la vente des livres scolaires et 20% dans la vente de livres universitaires, l'éditeur tâchant alors de rajuster le prix de vente au détail en fonction de la remise plus basse. Il semble aussi exister, à l'occasion et pour certains ouvrages, des sur-remises consenties par l'éditeur.

Cependant, il n'existe pas, en général, d'escompte de quantité avec une remise variable selon le nombre d'exemplaires achetés, du moins pour les éditeurs de livres en français. Car les éditeurs de livres en anglais le pratiquent.

2. Les efforts de promotion

La plupart des éditeurs s'accordent pour dire que le marché du livre n'est pas saturé mais qu'il faut innover en matière de promotion. Etant donné le montant restreint des dépenses affectées à la promotion dans beaucoup de maisons d'éditions il n'est pas surprenant de constater que cette innovation est encore à venir dans beaucoup de cas.

La plupart des maisons d'édition utilisent un ou plusieurs représentants qui visitent la clientèle: libraires, maisons de distribution, magasins à rayons, institutions subventionnées,...

D'autre part, beaucoup d'éditeurs font, plus ou moins fréquemment, des mailings à partir de listes compilées par leurs propres soins ou achetées auprès de firmes spécialisées. Ceci est d'autant plus courant que l'on cherche à atteindre une clientèle particulière, comme les enseignants.

Les autres formes de publicité, dans les mass média, sont généralement beaucoup plus restreintes.

La majorité des éditeurs font passer des annonces dans les journaux et plus rarement dans les revues et magazines. Mais cela reste épisodique à une exception près, car beaucoup se plaignent du coût élevé de ce genre de promotion. Aussi, certains éditeurs essaient de susciter des revues de leurs livres dans les pages Arts et Lettres des journaux.

Il vaut la peine de noter que la télévision, la radio et le cinéma sont, à une exception près, très peu utilisés bien que certains éditeurs commencent à en réaliser l'importance.

En **dehors** de leurs efforts propres, les éditeurs québécois ont cependant pu profiter, depuis avril 1976, de deux (2) formes de promotion subventionnées par le Conseil des arts d'Ottawa.

Il s'agit tout d'abord de la promotion réalisée par la firme ADIMEC de Montréal, qui utilise deux (2) représentants chargés de faire connaître un catalogue groupant les publications de 40 éditeurs différents, chaque maison d'édition payant une participation financière symbolique. D'autre part, la firme EDITEK a diffusé au mois de juin un catalogue de vacances des livres canadiens de langue française groupant 240 titres de 33 éditeurs différents. Dans ce cas également, ceux-ci ont versé une participation symbolique aux frais.

Pour ce qui est des formes de promotion des ventes à l'étranger, il a paru plus logique d'examiner ce point dans la section sur les marchés étrangers.

3. La clientèle

En continuant à adopter l'hypothèse selon laquelle les éditeurs canadiens de langue française représentent le même volume d'affaires que les éditeurs québécois francophones et anglophones, on aurait l'évolution suivante pour les ventes par catégorie de clients:

Ventes des éditeurs canadiens de langue française
par genre de clients 1972-74 en millions de
dollars et en pourcentage du total

Genre de clients	1972		1973		1974	
	\$millions	%	\$millions	%	\$millions	%
Bibliothèques	.63	3	.66	2.9	.96	3.1
Institutions d'enseignement	3.06	14.2	3.46	14.8	7.57	24.6
Universités et collèges	1.43	6.6	1.41	6.1	1.85	6.0
Grossistes - messageries	1.46	6.7	1.90	8.1	2.04	6.6
Détaillants	9.93	45.9	11.17	47.8	13.22	42.9
Autres clients	5.12	23.6	4.75	20.3	5.17	16.8
	—	—	—	—	—	—
Total	21.63	100%	23.35	100%	30.81	100%

Source: Statistique Canada, avril 1976, Données non publiées

Ces chiffres, qui sont les seuls disponibles actuellement, ont l'inconvénient de grouper pour chaque éditeur les ventes de ses propres livres et celles provenant de la diffusion des fonds d'autres éditeurs.

Certains chiffres de 1974 tranchent sur ceux des deux (2) années précédentes et cela pourrait provenir du fait que le nombre d'éditeurs inclus dans l'échantillon a varié. Les ventes aux détaillants, qui sont en majorité les libraires, représentent de loin les clients les plus importants et cela n'est pas surprenant.

Le point le plus étonnant du tableau est la part très importante, près de 25% en 1974, des ventes aux institutions d'enseignement élémentaire et secondaire, ce qui paraît incompatible avec l'application de la politique du livre. Les renseignements pris par le service des lettres du ministère des Affaires culturelles et qui nous ont été confirmés par Statistique Canada, indiquent qu'il s'agirait des ventes d'une dizaine d'éditeurs québécois dans des provinces autres que le Québec. Comme deux (2) provinces anglophones seulement ont une minorité francophone significative, ces chiffres ne laissent quand même pas d'étonner.

De toute manière, même si un tel marché extérieur existe, le marché du Québec, quant à lui, commence à ressentir les effets de la concurrence des éditeurs français publiant sur place, comme Flammarion et Larousse. Il semble qu'un nombre croissant d'éditeurs français trouve profitable de publier au Québec et cette évolution inquiète fort nombre d'éditeurs québécois. Il apparaît qu'une des motivations principales des éditeurs français est la réduction du coût de production, notamment les coûts du papier et de la reliure.

4. Activités annexes

Une activité annexe qui s'est développée récemment est la coédition, notamment avec des éditeurs étrangers. Elle prend le plus souvent

la forme de la publication d'un ouvrage fourni par l'éditeur chef de file. Les avis des éditeurs semblent assez partagés sur l'avenir de cette forme d'édition, certains estimant qu'un plafond n'est pas loin d'être atteint. Il est de fait que, selon Statistique Canada, le nombre de coéditions avec des éditeurs français et belges a connu une progression en dents de scie: 91 en 1972, 101 en 1973 et 77 en 1974. La corédaction pour sa part, reste limitée.

Cependant, un des traits les plus fréquents des éditeurs québécois est qu'ils ne sont pas uniquement des éditeurs.

Une des activités annexes les plus courantes consiste à vendre des livres publiés par d'autres éditeurs. De fait, durant les trois (3) dernières années, ces ventes ont représenté 33% (1972), 34% (1973) et 37% (1974) des ventes totales, selon Statistique Canada, pour les éditeurs de langue française, manuels scolaires inclus.

On verra d'ailleurs plus loin qu'un groupe d'éditeurs québécois songe à créer leur propre coopérative de distribution.

D'autre part, un certain nombre d'éditeurs se sont intégrés verticalement vers l'amont ou l'aval. Ainsi, une minorité possède leur propre imprimerie, qui sert parfois à des travaux extérieurs. De plus, 37 des 136 librairies agréées appartiennent à des éditeurs et dans certains cas, la librairie a même conduit à devenir éditeur. L'exemple le plus poussé d'intégration verticale est constitué par le groupe SOGIDES (Editions de l'Homme, Agence de Distribution Populaire).

En ce qui concerne une diversification des activités en dehors du livre, les éditeurs interviewés se refusent à l'envisager et font ressortir que de tels amalgames ne seraient sans doute guère profitables.

D. LES MARCHES ETRANGERS

1. La situation actuelle

Les éditeurs québécois, à l'exception du groupe Sogides, n'ont pas encore réussi à s'implanter solidement à l'étranger, ainsi que le montre le tableau ci-dessous:

Exportations des éditeurs canadiens
en langue française (milliers de dollars)

ANNEES	1972	1973	1974
Pays de contrôle			
Canada	287	445	223
Autres pays	X	X	X
Total	X	X	X
Pourcentage du total des ventes de leurs propres livres (pour les éditeurs dont le pays de contrôle est le Canada)	2.4%	3.3%	1.3%

(X) Chiffres confidentiels

Source: Statistique Canada, Avril 1976, Sources non publiées

Nous supposons encore une fois, pour les raisons exposées plus haut, l'équivalence entre éditeurs francophones et éditeurs québécois.

On voit que le pourcentage des exportations reste très peu important et aurait plutôt tendance à diminuer, à part l'année 1973.

Les chiffres confirment également l'échec, ressenti par toutes les personnes interviewées, de l'entreprise de promotion "Livres du Canada", qui a pu gonfler artificiellement les chiffres de 1973.

2. Les causes possibles

Plusieurs facteurs pourraient permettre d'expliquer la situation actuelle.

Tout d'abord, les conditions de vente sont souvent différentes de l'autre côté de l'Atlantique. En France, notamment, la remise au libraire pour les livres québécois est de l'ordre de 60% alors que nos éditeurs sont habitués à des remises de 40%. D'autre part, les libraires français sont peu familiers avec les envois d'offices et le fait que certains éditeurs aient eu tendance à envoyer leurs titres invendables sur place, lors des débuts de Livres du Canada, n'a pas arrangé les choses.

D'autre part, les éditeurs québécois sont souvent mal préparés pour diffuser leurs livres en dehors du Québec, notamment et encore une fois en matière de promotion. Or ceci est très important car peu d'auteurs québécois sont connus à l'étranger. Cependant, la participation aux Foires du livre, et notamment celle de Montréal, pourrait être bénéfique bien que les retombées à court terme soient difficiles à chiffrer.

Il faut noter que les presses universitaires ont souvent une orientation internationale plus marquée car le type d'ouvrages qu'elles publient les obligent à chercher des débouchés à l'extérieur du Québec.

Enfin, on pourrait penser que le Québec est très bien placé pour exporter des livres en anglais traduits en français et il est vrai que le volume des traductions se développe. Cependant, le montant des droits à acheter peut être un obstacle et, historiquement, les éditeurs américains ont pris l'habitude de vendre leurs droits à des éditeurs français qui exportent ensuite les livres au Québec. Mais il semble qu'on essaie de plus en plus d'acheter les droits pour le Canada. Une autre solution consiste à faire une coédition avec un éditeur français comme l'ont fait les éditions Alain Stanké et Hachette pour le livre "Jaws".

E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE

Un élément de complication dans l'étude du secteur est que surtout parmi les gros ou moyens éditeurs, un certain nombre sont à la fois distributeurs d'autres fonds d'édition, libraires ou imprimeurs.

1. Croissance et concentration du secteur

Il existe un nombre important d'éditeurs, au Québec. Ils publient essentiellement en français et la grande majorité est de taille assez, sinon très, réduite.

L'édition québécoise est un secteur qui connaît une croissance des ventes au moyen d'une production assez diversifiée.

Cependant, cette croissance semble s'effectuer plus au moyen de la multiplication des titres que par la croissance du nombre d'exemplaires vendus pour chaque titre.

En conséquence, les tirages moyens restent faibles, de l'ordre de 3,000 - 3,500 exemplaires, pour les maisons d'éditions commerciales, et ont de plus, tendance à baisser.

2. Étroitesse des débouchés et faiblesse des moyens de promotion

Sur le marché québécois, déjà limité en lui-même, les éditeurs québécois subissent une concurrence importante de la part des éditeurs étrangers, dont les moyens financiers sont **largement supérieurs aux leurs**. A cette concurrence sur le marché national s'ajoute un manque de débouchés à l'étranger, où un seul éditeur québécois, les Editions de l'Homme, semble avoir mis sur pied une organisation compétitive.

L'accroissement des débouchés est, par ailleurs, défavorisé par la faiblesse des moyens de promotion.

Cette faiblesse s'exerce au plan des moyens financiers, puisqu'en moyenne moins de 5% du prix de vente d'un livre est consacré à sa promotion. Mais elle est manifeste, également, en regard des formes de promotion, notamment dans le domaine de l'audio-visuel.

Or, très peu d'éditeurs paraissent décidés à prendre le risque d'investir dans la promotion afin de se donner les moyens nécessaires à un décollage des ventes et, par conséquent, des tirages.

3. Evolution de la rentabilité

Sans qu'il soit possible de donner une estimation chiffrée précise, la rentabilité de l'édition québécoise est de plus en plus limitée par les facteurs suivants.

Tout d'abord, il y a l'augmentation, très sensible depuis 2 ans, des coûts de production, particulièrement les coûts salariaux. Ensuite, vu leur niveau déjà élevé, la répercussion sur les prix des augmentations de coûts est de moins en moins possible. Enfin, la baisse tendancielle des tirages et la faiblesse de leur niveau actuel, empêchent la réduction des coûts unitaires de production. La baisse des tirages moyens de 5,000 à 3,000 exemplaires dans les cinq dernières années peut expliquer jusqu'à 25% de hausse des coûts unitaires.

4. Données disponibles et besoins

Les données actuellement disponibles et provenant de Statistique Canada, ne sont pas organisées en fonction de la province d'origine de l'éditeur et mêlent trop souvent les ventes de livres édités avec celles des livres distribués et provenant d'autres éditeurs. D'autre part, il n'existe pas de données sur la rentabilité couvrant l'ensemble du secteur.

IV. LA DISTRIBUTION DU LIVRE

A. LE RESEAU EXISTANT

1. Les différents types de distributeurs

Il existe différents types de maisons de distribution au Québec qu'il n'est pas toujours facile de distinguer les unes des autres.

a. Les distributeurs exclusifs

Il s'agit de maisons ayant l'exclusivité de la diffusion pour tout ou partie du fonds d'au moins un éditeur à l'exclusion d'eux-mêmes.

Si l'on exclut les éditeurs qui ne font que distribuer leurs propres livres, on obtient un chiffre d'environ 70 distributeurs exclusifs au Québec. Cependant, la plupart distribue peu de fonds différents puisque seulement 17 distribuent 5 éditeurs ou plus.

D'autre part, l'exclusivité reste une notion peu précise. Certains distributeurs se partagent en fait l'exclusivité d'un fonds. Par ailleurs, des distributeurs exclusifs d'éditeurs étrangers admettent qu'il n'est pas difficile pour leur clientèle de les éviter en s'approvisionnant directement en dehors du Québec. Enfin, on a tendance à classer comme distributeurs exclusifs les éditeurs qui distribuent leur propre fonds.

b. Les grossistes

Il s'agit de libraires ou d'éditeurs qui vendent des livres à d'autres libraires, points de vente ou magasins à rayons, sans avoir l'exclusivité d'un fonds en particulier.

Des maisons comme Garneau, Dussault, Fides, Lidec et Granger appartiennent, ou ont appartenu, à cette catégorie, dont l'importance a décru dans les quatre ou cinq dernières années, au profit des distributeurs exclusifs.

c. Les messageries

Il s'agit des maisons de diffusion de périodiques, dont certaines ont récemment ajouté des livres à leur service de distribution. Les Messageries Eclair et les Messageries Dynamiques en sont des exemples.

Les catégories de livres distribués restent le plus souvent les livres de poche et les bandes dessinées mais on voit aussi apparaître des ouvrages brochés d'intérêt général et à large diffusion.

d. L'A.C.D.L.

L'Association canadienne de diffusion du livre occupe une place particulière dans le secteur de la distribution et cela justifie que l'on étudie à part ses opérations.

e. Commentaires

La classification ci-dessus n'est pas la seule possible. Il serait peut-être tout aussi utile et significatif de distinguer suivant le type de propriétaire de l'entreprise.

- Distributeurs indépendants,
- distributeurs dépendant d'éditeurs québécois ou étrangers,
- distributeurs dépendant de libraires,
- distributeurs confondus avec une messagerie.

2. Fonctionnement de la distribution des livres

a. Approvisionnement et type d'ouvrage distribués

Tous les distributeurs indépendants interviewés ont souligné l'importance d'avoir une réputation de qualité dans le service afin d'obtenir et de conserver la distribution d'un fonds d'édition.

Une fois l'exclusivité obtenue, l'approvisionnement se fait généralement sous forme de dépôts en consignment. Etant donné le coût des inventaires, beaucoup de distributeurs n'ont de stocks continuellement bien approvisionnés que pour les livres qui se vendent le plus. Pour le reste, on fait des stocks saisonniers ou on commande quand le besoin surgit.

En ce qui concerne le type d'ouvrages diffusés, il existe une certaine tendance à ne pas distribuer en même temps les livres d'intérêt général et les livres techniques et scientifiques qui sont le plus souvent diffusés par des maisons spécialisées comme Renouf à Montréal pour les livres en anglais ou SOMABEC à Ste-Hyacinthe pour les livres en français.

A la question posée de savoir s'il existait une taille optimale pour un distributeur, au-delà de laquelle on ne pouvait maintenir un niveau de service satisfaisant, les réponses ont été nuancées. Mais la plupart des maisons ont admis que, dans la pratique, elles se fixaient des limites quand au nombre d'éditeurs distribués.

Enfin, à part les périodiques, il n'y avait aucune tendance vers la distribution d'autres articles plus ou moins reliés au livre (papeterie, fournitures de bureau, disques, etc.).

b. Livraisons

Le principal problème dans ce domaine est l'étendue du territoire à couvrir et cela suffit à pénaliser les libraires situés en dehors des centres urbains, surtout Montréal, puisque c'est là que se trouvent la plupart des maisons de distribution. Cette pénalisation concerne à la fois les délais et les coûts de livraison.

En général, la livraison aux clients se fait par la route. Il faut noter que la majorité des distributeurs ne livrent pas eux-mêmes en dehors de Montréal mais utilisent les services de transporteurs comme la firme Choquette. Pour le transport local, certains livrent eux-mêmes par camion tandis que la majorité se repose entièrement sur un transporteur.

Les interviews n'ont pas permis de dégager les estimations suffisamment précises et convergentes des coûts de transport mais il semble que les coûts d'opération d'un camion d'une capacité de 7.5 tonnes se montent à environ \$25,000 par an.

En ce qui concerne la facturation des frais de transport aux libraires, aucune uniformité ne semble exister. L'Agence de distribution populaire ne facture aucun coût de livraison tandis que d'autres le font pour les livraisons à l'extérieur de la zone urbaine et que d'autres encore facturent toute livraison.

c. Relations avec la clientèle

La plupart des maisons de distribution déclarent desservir tous les points de la province. Mais la majorité ne cachent pas non plus leur préférence à traiter avec les gros libraires plutôt qu'avec les petits et ceci pour la même raison qui sont avancées par les éditeurs, c'est-à-dire la difficulté de se faire rembourser dans les délais requis.

D'un autre côté, une plainte commune à beaucoup de libraires est que les points de vente sont souvent desservis avant eux, notamment pour les nouveautés best-sellers. Ceci n'a trouvé aucun écho auprès des distributeurs qui se sont défendus de favoriser les uns ou les autres. Cependant, nombre de maisons d'édition admettent trouver des débouchés croissants auprès des différentes formes de points de vente. Ainsi, la collection J'ai Lu, distribuée par la Socadis, a eu du succès après avoir été exposée dans les magasins Steinberg.

3. Détermination des prix

Le distributeur a en général peu de latitude dans la détermination des prix, ceux-ci étant généralement fixés par l'éditeur. Ceci est en particulier le cas pour les distributeurs contrôlés par des éditeurs étrangers.

La remise consentie au libraire est de 40% dans l'immense majorité des cas mais elle peut parfois varier suivant le type d'ouvrage d'ouvrage. Ainsi, Bordas-Dunod fait une remise de 40% sur les livres de grande diffusion et de 20% sur les ouvrages scientifiques et techniques.

La facturation des volumes importés est évidemment compliquée par l'application de taux de conversion de monnaies.

Dans ce domaine, les maisons de distribution ne sont pas tenues par les tabelles officielles et, dansles faits, ne s'en servent pas non plus comme référence. Aussi, les taux de change pratiqués varient-ils d'un distributeur à l'autre. Les interviews ont fait apparaître des taux de change pour les livres français variant de .28 à .40 cents pour un franc, avec un cas de tabelle à .25 . Les taux de change peuvent d'ailleurs être différenciés pour une même maison suivant la catégorie d'ouvrage.

Les taux de change pratiqués sont une autre source de plainte pour les libraires qui accusent certains distributeurs d'éditeurs étrangers de pratiquer des prix trop élevés au moyen de taux de change excessifs.

Cependant, il faut noter que certains éditeurs comme Castermann commencent à facturer des prix en dollars canadiens à leurs distributeurs.

Quelle est la marge brute que doit réaliser une maison de distribution pour faire un minimum de profit? Les réponses ont varié entre 25 et 35% sans qu'une moyenne émerge. Parmi les éléments de coût, le plus important semble être le coût des invendus qui ont été généralement chiffrés à 20-25% du prix de vente au détail. Les autres principaux éléments de coût sont les frais de financement, d'assurance et d'entreposage des stocks de livres, les coûts de manutention et de triage, les frais de transport et le coût des livres détériorés.

B. LE RÔLE DES DISTRIBUTEURS ÉTRANGERS

1. Importance

La part du marché des distributeurs étrangers n'a cessé d'augmenter depuis quatre (4) ou cinq (5) ans et ils représentent maintenant la majorité du réseau de distribution du livre au Québec. Il s'agit pour la plupart de distributeurs d'éditeurs français au départ, comme les Nouvelles Messageries internationales du livre (Groupe Hachette), la SOCADIS (Gallimard, Denoël, Flammarion, Bordas-Dunod), Dimedia (Le Seuil), les Editions françaises (Larousse, Presses universitaires de France), les Presses de la Cité.

Cependant, certaines de ces maisons, comme les NMIL, ont entrepris de distribuer des éditeurs québécois.

Ces maisons disposent de l'appui financier des maisons mères d'édition française et des facilités d'approvisionnement qui en découlent.

2. Conséquences de la situation actuelle

Le résultat principal du développement des maisons de distribution est qu'il existe maintenant un seul distributeur québécois dans la province qui soit en mesure de les concurrencer et qui est l'Agence de distribution populaire du groupe Sogides. Les autres distributeurs québécois ont un réseau moins étendu et une gamme de fonds d'édition moins large.

La conséquence est qu'un éditeur québécois qui veut se faire distribuer par un distributeur québécois se trouve facilement coincé entre choisir un distributeur dont les moyens de diffusion sont réduits ou adopter un distributeur efficace mais qui est en même temps un concurrent dans le domaine de l'édition.

Ceci explique que des éditeurs comme La Presse et les Editions du Jour aient préféré se faire distribuer par les Nouvelles Messageries internationales du livre.

Une autre conséquence est qu'un groupe d'éditeurs québécois envisage de se grouper pour fonder une coopérative de distribution, afin de ne dépendre ni d'un concurrent, ni d'un distributeur étranger.

3. Aspects particuliers du rôle des distributeurs étrangers

On a accusé assez fréquemment les distributeurs étrangers de pratiquer des prix et des taux de change trop élevés. Ainsi, à l'automne 1975, certains distributeurs pratiquaient des taux de change allant de \$0.40 à \$0.52 pour un franc français, alors que le taux du marché était monté jusqu'à \$0.26. On peut également noter qu'à une exception près, le taux de change minimum constaté au cours des interviews, \$0.28/FF se situe au-delà de la table officielle la plus élevée.

Cependant, s'il y a eu des abus, ils semblent devenir moins fréquents et les libraires interviewés admettent qu'on ne peut mettre tous les distributeurs dans le même sac.

Un autre problème implique les relations entre la SOCADIS et l'A.C.D.L. En avril dernier, la SOCADIS a pris prétexte du refus de l'A.C.D.L. d'accepter des livraisons pour des libraires non membres de l'association pour livrer directement de Montréal et Québec même les membres de l'A.C.D.L. qui demandaient que leurs colis transitent par l'association. La SOCADIS prétend avoir rempli un besoin de livraisons plus rapides, tandis que l'A.C.D.L. s'est insurgée contre le non-respect des instructions des libraires.

C. LE TRANSPORT DU LIVRE

1. Au Québec

Il faut distinguer entre le transport local et à distance.

a. Le transport à distance

A l'intérieur de la province, le transport se fait surtout par la route, mais aussi quelquefois par le train ou la poste. Certains distributeurs utilisent une seule entreprise pour assurer le transport dans toute la province, tandis que d'autres utilisent plusieurs agents régionaux choisis en fonction de leur efficacité locale.

Quelle est l'importance des frais de transport lorsqu'ils sont facturés au libraire, comme c'est presque toujours le cas? Les estimations varient entre 4 et 6% du prix de vente des livres.

Il faut noter que les tarifs pratiqués par les transporteurs sont uniformisés par la Régie des transports et varient en fonction du trajet, du poids total et du groupage des colis. Ainsi, les tarifs de Montréal à Québec centre-ville sont les suivants:

Tatifs de transport Montréal-Québec

Poids total des colis	Classe (selon groupage)		
	100	85	70
0 - 499 lbs	\$6.00	5.37	5.27
500 - 999 lbs	5.87	5.27	5.18
1,000 - 1,999 lbs	5.81	5.23	4.61
2,000 - 4,999 lbs	5.17	4.40	3.81
5,000 - 9,999 lbs	4.60	3.93	3.32
10,000 et plus	4.11	3.48	2.96

Ce tableau permet de se rendre compte de l'intérêt pour le libraire de profiter de commandes groupées au maximum afin d'éviter la classe 100 qui est celle des marchandises lourdes.

En ce qui concerne les délais de livraison, il faut distinguer le délai correspondant à la durée de la livraison et le délai global qui inclut le traitement de la commande. Dans le premier cas, la durée de livraison varie de 1 à 2 jours tandis que le délai total de livraison fluctue de 8 à 15 jours.

En ce qui concerne le transport des livres provenant des éditeurs ou distributeurs ontariens, les délais de livraison sont plus ou moins rapides et varient en général entre 2 et 4 semaines. On nous a cependant cité des délais de livraison de 3 mois pour certains éditeurs anglophones.

Quant au coût de transport, il est en général plus élevé que pour le transport à l'intérieur du Québec et peut aller jusqu'à 14-15% du prix de vente pour le libraire.

b. Le transport local

La plupart des éditeurs et des distributeurs étant situés dans la zone métropolitaine de Montréal, c'est dans ce contexte que nous examinerons les problèmes du transport local des livres.

La première caractéristique du transport local est comme on l'a déjà fait remarquer, l'absence totale de politique commune en matière de facturation des frais de livraison. Le résultat, en plus de faire varier le prix des livres, est une impression d'arbitraire ressentie par beaucoup de libraires, ce qui ne fait rien pour améliorer leurs relations avec différents distributeurs.

La deuxième caractéristique est le découpage de l'aire métropolitaine en zones 1 et 2 correspondant à des tarifs de transport différents pour les colis. La zone 1 englobe la partie centrale de l'Ile de Montréal, la zone 2 englobant le reste, ainsi que certaines zones au Nord et au Sud de l'Ile. Cette division existe aussi à Québec.

Les tarifs, par colis, des zones 1 et 2 de Montréal sont les suivants:

Tarifs de transport en Zone 1

Nombre de colis	Poids de chacun des colis		
	0 - 50 lbs	51 - 100 lbs	Plus de 100 lbs
1er colis	\$1.85 / colis	\$2.75 / colis	\$1.65 / 100 lbs
2ème au 19ème colis	\$1.00 / colis	\$1.50 / colis	
20ème au 39ème colis	\$0.60 / colis	\$1.00 / colis	
40ème et suivants	\$0.50 / colis	\$0.75 / colis	

Les tarifs de la zone 2 sont identiques, quelque soit le poids des colis, à ceux de la zone 1 pour les colis de 51 à 100 livres.

On voit que la structure des tarifs encourage le morcellement des commandes totalisant 100 lbs ou moins afin de rester dans la classe 0 - 50 lbs / colis et encourage en même temps le maximum de colis de plus de 100 lbs.

Dans la pratique, ce découpage en zone engendre des absurdités à la limite des zones: pour le même trajet jusqu'au prochain coin de rue, le même colis peut coûter \$1.85 ou \$2,75 si l'on change de zone. C'est le phénomène que connaît actuellement l'A.C.D.L. dans ses livraisons au Centre éducatif et culturel qui est très proche mais se situe dans une autre zone.

2. Le transport transatlantique

Pour la plupart des libraires ou distributeurs québécois, ce transport s'entend depuis la France ou la Belgique, aussi est-ce dans cette optique que nous examinerons le sujet.

En règle générale, le transport transatlantique comprend les phases suivantes: le transitaire s'occupe de prendre la marchandise chez le vendeur et de la faire voyager par un transporteur maritime ou aérien. A l'arrivée, la marchandise est réceptionnée et dédouanée par un courtier qui la livre à l'acheteur.

Une des caractéristiques de ce type de transport est la concurrence effrénée que se livrent continuellement les transitaires pour s'adjuger le maximum de trafic. Ceci a pour effet de niveler assez fortement les tarifs à chaque instant dans le temps mais aussi de provoquer des changements assez sensibles par moments. Cela entraîne aussi la nécessité d'être prudent en traitant avec de nouvelles entreprises aux tarifs intéressants car leur durée

de vie et leur niveau de service peuvent être faibles.

Un développement récent a vu la firme P.I.T., qui est un des principaux transitaires pour le livre avec Calberson et Danzas obtenir des tarifs spéciaux auprès du gouvernement belge, désireux de subventionner le transport du livre et donc son exportation vers l'étranger. P.I.T. a alors été conduit à faire transiter tout son trafic-livres par la compagnie aérienne belge Sabena, y compris les livres venant de France. L'affaire s'étant ébruitée, les autres transitaires l'ont imité et ont fait tout transiter par Bruxelles. Mais il a suffi d'une réaction française pour faire s'écrouler le système.

Cet environnement très mouvant oblige à accorder une attention toute spéciale, non seulement au coût, mais aussi à la qualité du service fourni par le transitaire.

Il semble d'ailleurs que les délais de livraison aient tendance à augmenter depuis un ou deux ans. Ces délais sont généralement compris entre 2 et 3 semaines pour le transport par avion et 1.5 mois et 2.5 mois pour le transport par bateau, avec des coûts de transport de 14 à 18% du prix coûtant pour l'avion et 5 à 8% pour le bateau.

Il semble qu'un nombre croissant de libraires et de distributeurs considèrent le transport par avion comme un luxe mais répugnent aux délais imposés par le transport par bateau.

D. LES OPERATIONS DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DE DIFFUSION DU LIVRE

1. Buts

L'Association canadienne de diffusion du livre (A.C.D.L.) est une association sans but lucratif qui a pour but, en général, de fournir à ses membres des services commerciaux à des conditions avantageuses dans le domaine de:

- dépôts de livres,
- groupage des commandes à l'étranger pour transport.

L'A.C.D.L. regroupe actuellement 105 librairies sur un total possible d'environ 150.

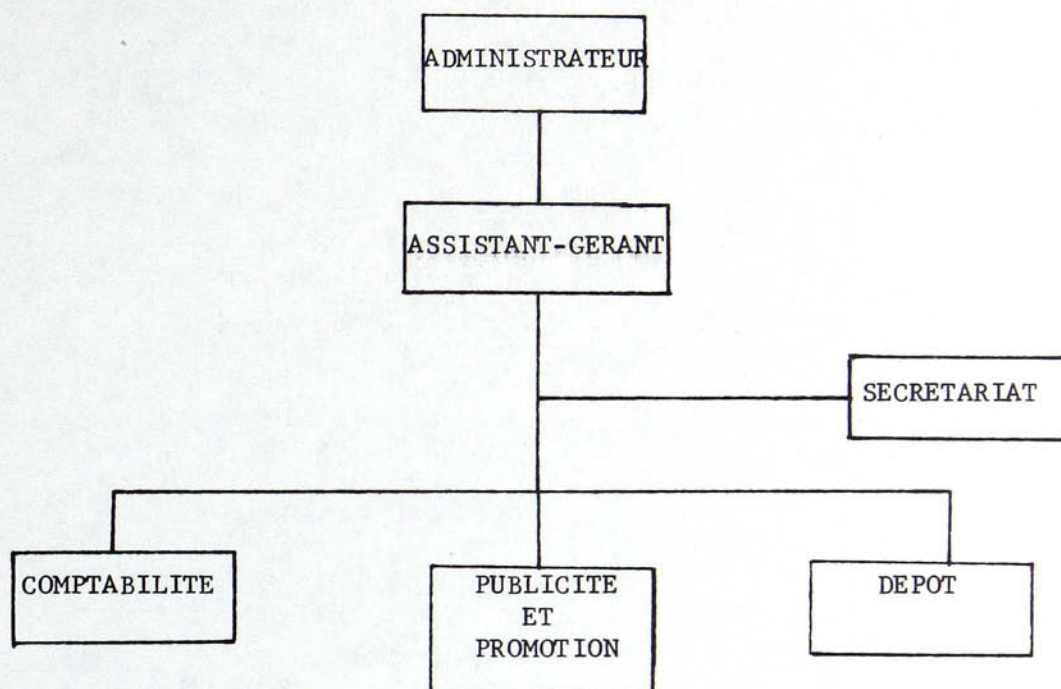
2. Ressources

a. Personnel et organisation

Les effectifs de l'A.C.D.L. comprennent, au niveau de la direction, un administrateur secondé par un assistant-gérant.

Le secrétariat compte deux (2) personnes, dont une à temps partiel et la comptabilité quatre (4) employés dont un à temps partiel également. Le service de dépôt est assuré par un gérant de trafic, un chef des expéditions et un employé. Enfin, la publicité et la promotion sont effectuées par une personne à temps partiel, qui a pour tâche principale la rédaction de communiqués aux libraires membres et aux éditeurs.

L'organigramme du personnel peut être représenté de la manière suivante.



L'insuffisance de ressources financières oblige l'A.C.D.L. à engager du personnel avec des prétentions de salaires peu élevées. En conséquence, le salaire moyen brut du personnel clérical ne dépasse pas \$135 par semaine.

b. Ressources financières

i. Revenus propres

● Cotisations

Les 105 librairies membres paient une cotisation annuelle de \$250., ce qui est d'ailleurs jugé trop faible par l'A.C.D.L. elle-même.

- Redevance forfaitaire pour groupage des colis

Les libraires paient \$0.25 par colis prix en charge par l'A.C.D.L.

- Participation des libraires au coût de transport

En moyenne, une majoration de 5% du coût de transport transatlantique (pour l'A.C.D.L.) et 8% du coût de transport terrestre au Québec (pour l'A.C.D.L. toujours) sont facturés au libraire.

- Redevance des éditeurs

Les éditeurs utilisant le service de dépôt de livres paient 5% du prix de détail ou 7% du prix net après remise. S'il y a lieu, les montants sont calculés d'abord en francs français puis convertis et payés en dollars canadiens au taux du jour.

ii. Subventions

Ses fonds propres étant nettement insuffisants, l'A.C.D.L. obtient l'aide financière notamment du:

- Gouvernement du Québec

Le ministère des Affaires culturelles octroie une subvention annuelle qui s'est élevée à \$25,000 en 1975-76

- Gouvernement français

Le Secrétariat d'état à la Culture donne actuellement une subvention annuelle de \$15,000 dont \$4,000 sont dépensés au titre des frais d'exploitation et \$11,000 servent à financer la gratuité, pour le libraire, des frais de transport entre le dépôt de l'A.C.D.L. et son magasin lorsqu'il s'agit d'une commande acheminée de France par avion.

Il est à remarquer que l'A.C.D.L. ne reçoit aucune subvention fédérale malgré plusieurs demandes en ce sens au Conseil des Arts.

En ce qui concerne ses états financiers, le bilan simplifié de l'A.C.D.L. au 30 juin 1975 était le suivant:

Bilan sommaire de l'A.C.D.L. au 30 juin 1975

ACTIF

ACTIF A COURT TERME	\$145,800
MOBILIER ET EQUIPEMENT	<u>28,500</u>
	<u>\$174,300</u>

PASSIF

PASSIF A COURT TERME	\$112,500
PASSIF A LONG TERME	12,000
RESERVES	24,200
SURPLUS	<u>25,600</u>
	<u>\$174,300</u>

3. Activités et services rendus

a. Dépôt de livres

C'est le service le plus ancien. L'A.C.D.L. a ainsi en dépôt environ 5,800 titres avec en moyenne 15 exemplaires par titre.

Ces titres représentent les fonds d'une vingtaine d'éditeurs, français en majorité, mais aussi québécois comme Héritage ou Laliberté. D'autre part, un groupe d'éditeurs suisses semble intéressé à se faire distribuer par l'A.C.D.L.

Les éditeurs ayant leur fonds en dépôt à l'A.C.D.L. envoient leurs livres en consignment, le choix et le nombre des titres étant faits par l'A.C.D.L. Dans le cas de livres de grande diffusion, l'A.C.D.L. détermine à l'avance le nombre d'exemplaires à recevoir et l'éditeur fait alors un envoi d'office correspondant au nombre choisi. Tous les envois des éditeurs sont accompagnés de factures pro forma.

Un communiqué hebdomadaire aux libraires leur permet de savoir quels sont les nouveaux titres en dépôt. Ce communiqué est inclus dans le bulletin de l'association.

Les libraires viennent s'approvisionner sur place ou passent une commande à l'A.C.D.L. Celle-ci établit dans tous les cas un bordereau de livraison au nom du livraire et en transmet une copie à l'éditeur qui facturera directement le libraire. Le bordereau est établi au prix de la facture pro forma augmenté de frais de port de 11% ad valorem, ces frais ayant déjà été avancés par l'éditeur.

En contrepartie des services de l'A.C.D.L., l'éditeur lui verse 7% du prix de détail du livre. Le montant de cette remise est actuellement calculé en groupant les factures pro forma tous les trois (3) mois et en appliquant les 7% au total. Cependant, l'A.C.D.L. envisage de réduire ce délai qui est maintenant jugé trop long.

L'avantage du système de dépôt pour le libraire est qu'il peut emporter tout de suite les livres et payer la facture plus tard, surtout si l'éditeur est en France, car le délai pour payer en est d'autant plus long. Cependant, le système ne fonctionne pas toujours de façon satisfaisante lorsque la commande du libraire ne peut être remplie sur place.

Ceci provient en partie du fait que les commandes aux éditeurs par l'A.C.D.L. sont faites deux (2) fois par semaine, ce qui entraîne un délai supplémentaire pour le libraire qui commande en dehors de ces dates.

D'autre part, si la commande du libraire excède la quantité en stock, l'A.C.D.L. a de plus en plus l'habitude de commander le tout à l'éditeur sans toucher au stock, ce qui ne fait évidemment rien pour réduire les délais de livraison.

Les commandes accumulées des libraires sont gardées dans leurs dossiers et comparées avec les livraisons provenant des éditeurs. Si une partie des commandes n'est pas remplie, elle est indiquée sur une simple feuille de papier blanc.

Les achats pour regarnir les stocks sont faits lorsque l'inventaire pour un titre tombe au-dessous d'une valeur plancher, qui est déterminée essentiellement par expérience et signalée par un cavalier rouge sur la fiche d'inventaire.

Les livres sont rangés par casier numéroté mais les numéros ne représentent pas des codes permettant de retracer la catégorie ou l'éditeur.

En définitive, le dépôt des livres et le système des commandes sont gérés suivant des méthodes très simples mais qui, vu l'augmentation du volume traité, ne paraissent plus être ni souples ni efficaces.

L'A.C.D.L. a d'ailleurs l'intention de commencer à assurer un service d'échantillonnage des ouvrages pour trois (3) éditeurs à titre d'essai. Ceci serait couplé avec des commandes directes à l'éditeur et fonctionnerait à partir de septembre 1976.

b. Distribution de livres

L'A.C.D.L. agit comme distributeur pour deux (2) éditeurs seulement: Desclée de Brouwer (Belgique) et Magnard (France).

En dehors de la facturation, faite directement par l'A.C.D.L., le système est identique à celui du dépôt de livres.

c. Groupage des colis

i. Généralités

Ce service existe depuis plusieurs années mais a véritablement connu le succès depuis 1975.

Il s'agit de regrouper les commandes faites en France par les libraires de manière à bénéficier de tarifs avantageux pour le transport aérien et maritime.

Mais il y a également un groupage, par librairie, pour le transport entre le dépôt de l'A.C.D.L. et le libraire.

ii. Transport aérien

Dans ce cas, comme dans celui du transport maritime, les libraires indiquent à l'éditeur que l'expédition doit se faire à destination de l'A.C.D.L. L'éditeur de son côté, livre les commandes au transitaire de l'A.C.D.L. qui fait la cueillette des colis. Depuis l'implantation de l'A.C.D.L., des sondages faits auprès des éditeurs laissent penser qu'il

y aurait peu de difficulté à ce qu'ils livrent à l'entrepôt où le transitaire viendrait prendre le tout, ce qui réduirait le coût du transport en éliminant les frais de cueillette.

Le transitaire de l'A.C.D.L. est Danzas, qui fait transporter 60% des colis par Air France et 40% par Air Canada. Air France paraît être d'ailleurs plus efficace et permet généralement de gagner deux (2) jours sur la durée du transport, qui se fait deux (2) fois par semaine. Pour la Belgique, le transporteur est également Danzas.

Le délai de livraison est de 10 à 12 jours dont 2 ou 3 pour le transport au Québec entre l'A.C.D.L. et le libraire. Une fois arrivée à Montréal, la marchandise est dédouanée et livrée à l'A.C.D.L. par G.M. Perrault, courtier.

Le coût total du transport s'établit à 3.60FF/kg qui se décomposent comme suit (pour 1,000 lb et plus):

- Frais de collecte des colis	FF	.27
- Frais de dépôt à l'aéroport		.18
- Transport aérien		2.55
- Frais de dédouanement et de courtage		.45
- Frais de terminaux		<u>.15</u>
	FF	3.60

soit \$0.35 /livre (avec 1FF = \$0.21).

Ce prix inclut tous les frais depuis l'éditeur jusqu'au dépôt de l'A.C.D.L. et tient compte d'un tarif de transport spécial pour le livre en France et en Belgique. Des colis non groupés reviendraient à FF 6.80/kg.

Pour recouvrir ses propres frais, l'A.C.D.L. fait payer FF 3.90/kg en moyenne aux libraires, soit une majoration de 8%, le tarif exact pour chacun étant calculé en fonction de sa part dans la commande et donc de sa contribution au tarif réduit global.

A titre de comparaison, le coût de transport jusqu'à l'A.C.D.L. s'établissait en 1974 et 1975 à:

- 1974: FF 4.50/kg
- 1975: FF 5.20/kg.

D'autres transitaires, comme P.I.T., Calberson (qui a le trafic d'Hachette), G.M. Patry et Interservice ont proposé leurs services à l'A.C.D.L. Dans le cas d'Interservice, il s'agit d'une entreprise récemment fondée par d'anciens employés de Danzas, dont le responsable des expéditions vers le Canada. Leur tarif de transport serait de FF 3.40/kg mais l'A.C.D.L. préfèrait attendre de disposer des données financières complètes pour prendre une décision.

Le niveau de service fourni pour le transport est jugé satisfaisant en moyenne mais il semble qu'il y ait eu des problèmes plusieurs fois concernant l'application d'un tarif vraiment minimal et le respect des délais de livraison.

iii. Transport maritime

Le ramassage et le groupage s'effectuent de la même manière et avec la même fréquence que pour le transport aérien. Les transitaires de l'A.C.D.L. sont Danzas pour la France et P.I.T. pour la Belgique, avec des délais de livraison de 17 à 21 jours au minimum.

Le tarif de transport est de FF 1.20/kg en moyenne, contre un minimum de 1.75 à 2.00 pour des envois non groupés.

L'incertitude dans le prix provient de ce que le transporteur doit remplir un container d'au moins huit (8) tonnes avec des marchandises qui s'équilibrent en valeur, afin d'obtenir un tarif minimum.

Comme précédemment, les prix indiqués s'entendent du domicile de l'éditeur au dépôt de l'A.C.D.L. De la même manière que pour le transport aérien, Interservice a fait des offres de services de FF 1.00/kg.

iv. Transport au Québec

En ce qui concerne les colis arrivant d'Europe, ils sont regroupés par libraire après vérification du poids de la commande et remplissage d'une fiche de livraison. Ils rejoignent alors la palette propre à chaque libraire et sont mêlés aux colis provenant de la province.

Dans le cas des colis arrivés par avion, l'A.C.D.L. ne fait pas payer de frais de transport jusque chez le libraire. Dans les autres cas, le libraire paie des frais calculés selon la classe 85 des tarifs officiels fixés par la régie des transport et ceci quelque soit le tarif que l'A.C.D.L. paie. Car il n'arrive pas toujours que l'on puisse profiter des tarifs de la classe 70, moins élevés et l'A.C.D.L. paie parfois un tarif de classe 100 le plus élevé.

Le transport se fait par l'intermédiaire de transporteurs locaux qui peuvent être différents selon les régions à desservir.

En ce qui concerne le transport local, la division en zones 1 et 2 (les seules que l'A.C.D.L. voudrait desservir elle-même) donne lieu à des tarifs de transport différents qui ne se justifient guère à la limite des zones ainsi qu'il a été remarqué plus haut. En général, les commandes parvenues à l'A.C.D.L. sont livrées dans les 48 heures au libraire.

4. Résultats financiers

L'état simplifié des revenus et des dépenses pour l'exercice terminé le 30 juin 1975, s'établit comme suit:

Etat des revenus et dépenses pour l'exercice 1974-75

Revenus

Cotisations et redevances des éditeurs	\$ 37,067
Cotisations des membres	28,875
Groupage et transport de colis	62,323
Ventes de volumes	115,095
Subvention - du gouvernement provincial	15,000
- du gouvernement français	16,940
Divers	<u>18,004</u>
	\$293,304

Dépenses

Coût des ventes de volumes	\$ 96,629	
Transport	42,650	
Salaires	77,168	
Amortissement	1,240	
Taxes	2,992	
Autres dépenses et frais généraux	<u>59,832</u>	
	\$280,511	\$280,511

Bénéfice net

\$ 12,793

On note que les cotisations et redevances des éditeurs sont plus importantes que les cotisations des membres, qui représentent moins de 10% des revenus.

5. Principaux problèmes actuels

Les préoccupations immédiates de l'A.C.D.L. sont les suivantes:

Un problème immédiat est d'augmenter le volume de commandes faites par l'intermédiaire de l'A.C.D.L. En effet, 7% seulement des achats de livres des libraires ayant répondu au questionnaire passent par l'A.C.D.L.

Le deuxième problème auquel l'A.C.D.L. doit faire face actuellement est la nécessité d'augmenter le groupage des colis en provenance de l'Europe.

En 1975, 80 à 85% des commandes de libraires pesaient moins de 50kg, 10 à 15% de 50 à 100 kg et le reste pesait plus de 100 kg. Le résultat est que le groupage a excédé 1 tonne par voyage seulement quatre fois dans l'année.

Le troisième problème à résoudre pour l'A.C.D.L. est de savoir par avance tout ce que les libraires ont commandé à l'étranger dans le cadre du groupage. Car, à l'heure actuelle, comme les libraires ne communiquent pas leurs commandes à l'étranger, l'A.C.D.L. voit arriver de plus en plus souvent des arrivages imprévus qui viennent engorger son entrepôt.

Le quatrième problème concerne la facturation faite par les éditeurs français. Ceux-ci ont trop souvent tendance à faire payer des prix, taxe à la valeur ajoutée incluse. Or, la TVA est remboursable à l'exportation mais il semble que le libraire québécois en profite rarement, l'éditeur gardant pour lui le remboursement.

Un dernier problème est celui des comptes à recevoir provenant de l'avancement par l'A.C.D.L. des frais de port aux libraires. Ces comptes représentent actuellement \$ 120,000 ce qui est très élevé et reflète le fait que bien que l'A.C.D.L. doive régler le transporteur à 30 jours, les libraires ne paient bien souvent qu'à 60 jours.

E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE

1. Organisation du secteur

Il faut tout d'abord noter que les différences entre les catégories de distributeurs deviennent de plus en plus floues, certains grossistes devenant distributeurs et la distribution exclusive n'apparaissant pas absolue, dans le temps ni dans l'espace.

D'autre part, l'importance des distributeurs étrangers n'a pas cessé d'augmenter dans les 4 ou 5 dernières années et ils constituent le segment le plus important du réseau de distribution du livre au Québec.

Etant donné que le seul autre choix en matière de distribution étendue et efficace est une entreprise contrôlée par une des principales maisons d'édition de la province, les éditeurs québécois ont des options de distribution de plus en plus limitées et en sont souvent réduits à se faire diffuser par des distributeurs étrangers, comme les Nouvelles Messageries Internationales du Livre, du groupe Hachette.

2. Problèmes de transport et de livraison

Les coûts de transport sont loin d'être uniformes, pour deux raisons. Premièrement, les transitaires internationaux se font une concurrence continue, ce qui rend d'autant plus difficile la prévision des tarifs et le choix d'un transitaire fiable. Deuxièmement, la politique de facturation des frais de transport change d'un distributeur à l'autre au Québec.

Cette situation n'est pas améliorée par le nombre élevé de distributeurs de livres au Québec, environ 70, ce qui entraîne une diversité des transporteurs et, par conséquent aussi, un nombre élevé de livraisons par libraire.

Cela favorise des frais et des délais de livraison élevés, en raison de la multiplicité des manutentions et des facturations.

Ainsi, la multiplication du nombre des entreprises de distribution de livres ne peut que contribuer à une mauvaise organisation de ce secteur au Québec.

D'une manière générale, le paramètre essentiel semble être la qualité du service fourni et non pas seulement la réduction des coûts, qui a été la préoccupation essentielle de l'Association Canadienne de Diffusion du Livre, jusqu'à présent. Cela joint à l'insuffisance de ses ressources financières, empêche l'ACDL de jouer un rôle important dans le secteur de la distribution du livre et lui laisse moins de 10% du trafic global.

V. LE SECTEUR DE LA LIBRAIRIE

A. SOURCES ET QUALITES DE L'INFORMATION

1. Les moyens

Le secteur de la librairie a été étudié de deux façons complémentaires l'une de l'autre.

Tout d'abord, un questionnaire de 13 pages fut envoyé en avril à toutes les librairies agréées de la province. Le but de ce questionnaire était de remédier au manque de données statistiques sur le secteur de la librairie, puisque ni les gouvernements provincial ou fédéral, ni les associations professionnelles ne possèdent de statistiques sur ce secteur.

Le questionnaire comportait 35 questions réparties sur les sujets suivants:

- Type d'ouvrages vendus (et autres articles s'il y a lieu)
- Approvisionnements
- Coûts d'exploitation et de ventes
- Ventes et rentabilité
- Structure financière
- Appréciation de la législation existante
- Appartenance aux associations professionnelles

Un exemplaire du questionnaire se trouve à l'Annexe V.

D'autre part, une série d'entrevues fut effectuée auprès d'un échantillon de 19 librairies, choisies pour leur représentativité du

secteur, tant du point de vue de leurs ventes que de celui de leur taille, de leur dispersion géographique et de la langue des ouvrages vendus.

Le but de ces entrevues était d'approfondir certaines parties du questionnaire et de traiter des questions d'opinion relatives à la situation actuelle de la librairie et à son évolution.

2. Les résultats du questionnaire

a. Représentativité de l'échantillon des libraires ayant renvoyé le questionnaire

41 questionnaires furent renvoyés à temps, représentant 39 entreprises et 50 des 134 librairies agréées auxquelles il avait été envoyé, soit un taux de réponse de 37.3%, ce qui peut être considéré comme satisfaisant.

La représentativité de ces librairies peut être considérée comme réelle si l'on examine les chiffres suivants:

Distribution selon la langue

LANGUE	langue anglaise	langue française	Total
Pourcentage de répondants	15%	85%	100%

Dispersion géographique

Les réponses proviennent de 22 localités différentes réparties comme suit:

REGION ADMINISTRATIVE	BAS ST-LAURENT GASPESIE	SAGUENAY LAC ST-JEAN	QUEBEC	TROIS-RIVIERES	CANTONS DE L'EST	MONTREAL	OUTAOUAIS	NORD OUEST
NOMBRE DE REpondants	4	3	7	8	1	24	2	1

Genre d'activité

Pourcentage du chiffre d'affaires réalisé dans le livre	Nombre de répondants	Pourcentage du total
90% ou plus	20	40%
50% - 89%	23	46%
0% - 49%	7	14%
TOTAL:	50	100%

Importance du chiffre d'affaires (livres uniquement)

Montant du C.A. annuel*	Pourcentage du total
\$0 - \$249,000	46%
\$250 - \$499,000	18%
\$500 - \$749,000	18%
\$750 - \$999,000	5%
\$1,000,000 ou plus	13%
TOTAL:	100%

(*Pour l'entreprise, avec succursales consolidées s'il y a lieu)

Ces chiffres nous semblent refléter de façon satisfaisante la physionomie du secteur.

b. Réponses aux questions

Tous les questionnaires renvoyés n'ont bien sûr pas été remplis à 100%. Afin d'éviter de faire des rapprochements injustifiés parce que portant sur des échantillons différents, et afin de pouvoir obtenir une estimation du système de gestion des librairies, nous avons calculé les taux de réponses à chacune des questions, ou sous-questions, du questionnaire.

Le détail des taux de réponses se trouve à l'Annexe V mais les chiffres récapitulatifs sont les suivants:

Sujets	Taux de réponse complète moyen pour 1975
Type d'ouvrages, et autres articles, vendus	91%
Approvisionnements	72%
Coûts d'exploitation et de ventes	82%
Ventes et rentabilité	
- Données chiffrées	78%
- Questions d'opinion	95%
Clients	77%
Evolution de la demande	70%
Appréciation de la législation	97%

En ce qui concerne les ventes, le taux de réponse a été de 100% sur le chiffre d'affaires livres en 1975 mais plus faible pour les années précédentes et les marges de profit brut. La plus grande difficulté pour les répondants a été de fournir des données précises pour les différentes catégories de livres.

Les implications des taux de réponse pour l'appréciation de la gestion des librairies seront discutées au paragraphe sur la vente et la rentabilité.

B. PHYSIONOMIE DU SECTEUR

1. Types d'ouvrages vendus

a. Catégories des livres

On a défini plus haut trois (3) catégories de librairies, soit celles qui réalisent 90% ou plus de leur chiffre d'affaires dans la vente de livres (catégorie I), celles qui en réalisent entre 50% et 89% (catégorie II) et celles qui en réalisent moins de 50% (catégorie III).

Si l'on essaie d'apprécier l'importance relative des différentes catégories de livres, on arrive au tableau suivant:

Catégorie d'ouvrages (incluant livre de poche, s'il y a lieu)	Nombre moyen de titres en librairie (Echantillon)	Pourcentage du total			
		Echantillon	Catégories I II III		
a. Création littéraire (roman, théâtre, poésie, mémoires, ...)	6,625	40%	28%	44%	45%
b. Sciences humaines, sociales et économiques (histoire, géographie, droit, économie, philosophie, sociologie, ...)	4,180	25%	30%	19%	28%
c. Médecine techniques et sciences	1,427	9%	10%	13%	3%
d. Littérature pour la jeunesse	3,346	20%	23%	18%	20%
e. Manuels scolaires	<u>1,028</u>	<u>6%</u>	<u>9%</u>	<u>6%</u>	<u>4%</u>
Nombre total de titres:	<u><u>16,606</u></u>	<u><u>100%</u></u>	<u><u>100%</u></u>	<u><u>100%</u></u>	<u><u>100%</u></u>

Le classement par importance décroissante pour chaque type d'ouvrages est pratiquement identique d'une catégorie de librairie à l'autre, avec une légère différence pour les librairies qui vendent presque uniquement des livres (catégorie I):

- Création littéraire,
- sciences humaines, sociales et économiques,
- littérature pour la jeunesse,
- médecine techniques et sciences,
- manuels scolaires.

L'importance des livres de médecine techniques et sciences a pu être gonflée par le fait que beaucoup de libraires ont dû y inclure les livres pratiques.

En ce qui concerne les livres de poche, 96% des libraires déclarent disposer en moyenne de 4,400 titres, ce qui représente environ 25% des titres en librairie. Il y a, une fois de plus, une différence entre les libraires "purs" qui tiennent en inventaire moins de 3,000 titres en moyenne et les autres libraires qui tiennent plus de 5,000 titres en moyenne.

b. Origine des livres

Deux (2) tendances assez nettes semblent à première vue se dégager. Tout d'abord, la part du livre en anglais aurait tendance à augmenter par rapport à celle du livre en français ainsi que le montrent les réponses à la question suivante:

Quelle est, en pourcentage, la part du livre en anglais et celle du livre en français dans votre librairie?

ANNEES	1971	1973	1975
Livre en anglais	13	15	17
Livre en français	<u>87</u>	<u>85</u>	<u>83</u>
Total:	100%	100%	100%

Ces chiffres doivent cependant être nuancés pour deux (2) raisons. Tout d'abord, les changements sont le fait d'un petit nombre de librairies et, plus particulièrement, d'une librairie universitaire. D'autre part, parmi les librairies qui ont déclaré une augmentation, il s'agit uniquement de cas situés à l'extérieur des centres urbains où des librairies anglophones n'existent pas. Il se peut alors que ces pourcentages d'augmentation traduisent un accroissement des ventes de livres en anglais sans que cela diminue pour autant, au niveau global, la part du livre français.

De toute manière, cette évolution, si elle existe, ne traduit pas un rôle plus important du livre importé, comme en témoigne les réponses à la question suivante:

Quelle est, en pourcentage des titres de votre librairie, la part du livre importé et du livre canadien?

ANNEES	1971	1973	1975
Livre importé	73	70	67
Livre canadien	<u>27</u>	<u>30</u>	<u>33</u>
Total:	100%	100%	100%

On voit que l'évolution va très régulièrement dans le sens d'un accroissement de la part du livre canadien et ceci se constate pour l'ensemble de l'échantillon.

2. Autres activités

Ainsi qu'on l'a indiqué au paragraphe A.2., 46% des libraires de l'échantillon réalisent plus de 10% et jusqu'à 50% de leur chiffre d'affaires grâce à des articles autres que le livre et 14% en dérivent plus de 50% de leur chiffre d'affaires.

Parmi les autres articles vendus, la papeterie vient au premier plan, suivie par les fournitures scolaires, le matériel de bureau, les périodiques, les disques, les jouets, les articles cadeaux, le matériel de dessin, etc.

Les interviews faites ont fait ressortir que beaucoup de libraires considèrent une activité annexe comme étant de plus en plus nécessaire afin de compenser les marges bénéficiaires insuffisantes dans la vente des livres. Il est significatif que le seul libraire interviewé qui ait déclaré pouvoir s'accommoder du système actuel de vente du manuel scolaire réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires dans la papeterie et le matériel de bureau et avoue que c'est ce qui lui permet d'étaler ses frais fixes et certains autres frais tels que la livraison.

D'autre part, il ne faut pas oublier qu'un certain nombre de libraires sont également éditeurs ou distributeurs exclusifs d'autres fonds d'édition. Dans ce cas, la librairie constitue, dans 70% des cas interviewés, une continuation logique de l'activité d'éditeur ou de libraire, plutôt que le contraire.

3. Taille des librairies

Une expression plus détaillée du tableau présenté au paragraphe A.2. donne les résultats suivants pour l'échantillon des librairies observées:

Importance du chiffre d'affaires (livres uniquement)

Montant du chiffre d'affaires annuel	Pourcentage du total
\$ 0 - 249,000	46%
\$ 250 - 499,000	18%
\$ 500 - 749,000	18%
\$ 750 - 999,000	5%
\$1,000 - 1,249,000	0
\$1,250 - 1,500,000	7%
\$1,500 - 1,749,000	3%
\$1,750,000 ou plus	3%
	100%

Le tableau ci-dessus montre que les petits libraires dominent largement, en nombre, la profession. Près de la moitié des librairies (46%) ont un chiffre d'affaires inférieur à \$250,000 et près des deux (2) tiers (64%) ont un chiffre d'affaires inférieur à \$500,000 alors que moins de une (1) sur sept (7) égale ou dépasse \$1 million.

Peut-on rapprocher la taille de la librairie et son genre d'activités particulièrement en-dehors du livre? Des généralisations paraissent peu convaincantes à l'intérieur de l'échantillon. Tout au plus, peut-on noter que, parmi les librairies dont plus de 50% des ventes proviennent d'articles autres que le livre, toutes sauf une vendent pour moins de \$250,000 de livres par an. Mais la plus grosse librairie de l'échantillon réalise 24% de ses ventes en-dehors de la librairie, cependant que la plus grosse entreprise de librairie au Québec (non incluse dans l'échantillon), Classic Bookshops ne vend que des livres. On voit qu'il est difficile de tirer des conclusions. Il serait plus facile de découvrir une corrélation entre importance du chiffre d'affaires et diversification dans le domaine du livre (édition, distribution).

4. Structure financière

Le bilan type d'une librairie québécoise se présente comme suit, avec l'importance de chaque poste exprimé en pourcentage du total:
(voir page suivante)

BILAN TYPE D'UNE LIBRAIRIE

<u>ACTIF</u>		<u>PASSIF</u>	
ACTIFS A COURT TERME		PASSIF A COURT TERME	
En-caisse	5%	Comptes à payer	36%
Comptes à recevoir	21%	Dette à court terme	13%
Inventaires	52%	Dette à long terme venant à l'échéance dans l'année	2%
Autres actifs à court terme	4%	Autre passif à court terme	6%
TOTAL	82%	TOTAL	57%
ACTIFS A LONG TERME		PASSIF A LONG TERME	
Immobilisations nettes	12%	Dette à long terme	10%
Autres actifs à long terme	6%	Autre passif à long terme	0
TOTAL	18%	TOTAL	10%
		AVOIR DES ACTIONNAIRES	
		Capital social	7%
		Bénéfices non répartis	26%
		Autres	0
		TOTAL	33%
ACTIFS TOTAUX	<u>100%</u>	TOTAL PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES	<u>100%</u>

Un trait frappant est l'importance de l'actif à court terme : 82% des actifs totaux, dont 73% sont constitués par les inventaires et les comptes à recevoir. Les comptes à payer sont également élevés. D'autre part, les bénéfices non répartis représentent plus du quart de la valeur du bilan, ce qui pourrait surprendre dans un secteur où la rentabilité est réputée peu élevée.

Une distinction entre les catégories I (90% ou plus du chiffre d'affaires dans le livre), II (50% ou plus mais moins de 90%) et III (moins de 50% du chiffre d'affaires dans le livre) permet d'arriver au tableau suivant pour les postes à l'évolution la plus significative:

Poste du bilan	Importance en pourcentage du total du bilan		
	Catégorie I	Catégorie II	Catégorie III
<u>ACTIF</u>			
Comptes à recevoir	25%	21%	17%
Inventaires	51%	48%	57%
<u>PASSIF</u>			
Comptes à payer	46%	33%	28%
Dettes à court terme	8%	14%	17%
AVOIR DES ACTIONNAIRES			
Bénéfices non répartis	20%	30%	35%

On note des valeurs plus ou moins stables, d'une catégorie à l'autre pour les inventaires. Sinon, il semble que plus on s'éloigne du livre comme source de revenus, plus les comptes à recevoir et les comptes à payer diminuent et plus la dette à court terme et les bénéfices non répartis augmentent.

En dehors de sa composition, l'importance du chiffre d'affaires d'une librairie a-t-elle une influence sur la structure de son bilan? Il semble que non car des tests graphiques rapprochant les composantes du bilan au chiffre d'affaires de l'entreprise n'ont mis en évidence aucune relation.

En ce qui concerne les modes de financement à court terme et à long terme, les prêts bancaires dominent nettement mais il est difficile de quantifier car les réponses ont été le plus souvent trop générales.

C. EXPLOITATION DES LIBRAIRIES

1. Approvisionnement

Nous examinerons d'abord les fournisseurs puis les caractéristiques des approvisionnements et enfin, les comptes à payer.

a. Les fournisseurs

Comme le montre le tableau ci-dessous, les distributeurs exclusifs semblent constituer la catégorie la plus importante, avant les éditeurs, puisqu'en moyenne, 44% des achats sont effectués par leur entremise. On peut noter le rôle modeste que joue l'A.C.D.L. mais il ne faut pas oublier que l'A.C.D.L. distribue les fonds d'une minorité d'éditeurs. On note également une convergence assez remarquable des délais moyens de livraison et des termes de paiement.

Type de fournisseurs	Achats en pourcentage du total (%)	Termes de paiement (jours)	Délai moyen de livraison (jours)
Editeurs	36	40	20
Distributeurs exclusifs	44	38	19
Messageries	13	43	20
ACDL	<u>7</u>	40	20
	<u>100%</u>		

Ces chiffres doivent cependant être utilisés avec précautions car, en dehors des termes de paiement, ils sont la moyenne d'estimations faites par les libraires eux-mêmes.

Contrairement aux idées fréquemment exprimées, il ne semble pas, à la lumière des renseignements donnés par le questionnaire, que le type de fournisseur varie significativement avec la taille de la librairie. Les sept (7) libraires les plus importants dépendent plus, à deux (2) exceptions près, des distributeurs exclusifs que des éditeurs.

b. Les comptes à payer

On a déjà vu précédemment l'importance de ce poste dans le bilan. Cette importance est, par ailleurs, ressentie par tous les crédateurs des libraires: éditeurs, distributeurs, l'A.C.D.L., etc.

L'opinion quasi unanime est que le libraire a toujours tendance à payer en retard, tout en plaçant des nouvelles commandes sans trop se soucier du paiement des précédentes. La conséquence en est que de plus en plus de fournisseurs sont amenés à établir une discrimination entre les libraires, notamment entre les grandes et petites librairies, et à établir des limites de crédit de plus en plus strictes. Certains éditeurs déclarent même refuser parfois une commande même importante, si la situation financière de la librairie leur paraît trop précaire. D'autres éditeurs emploient une personne à temps complet pour encaisser les comptes à recevoir. Il est aussi évident que dans un certain nombre de cas, et le fait a été relevé à plusieurs reprises dans les interviews, le libraire essaie de répercuter sur son fournisseur le délai de paiement de son acheteur, surtout dans le cas des ventes aux institutions subventionnées. Ce problème de recouvrement des comptes serait une des raisons qui incitent les éditeurs à la prudence dans la détermination de leurs tirages.

2. Coûts d'exploitation

Si l'on essaie de comparer l'importance respective des différents éléments de coûts, en pourcentage du coût total des livres vendus, on obtient le tableau suivant:

Catégorie de coûts	1971	1973	1975
Salaires	23	14	14
Achats (incluant frais de transport)	65	72	73
Frais généraux (loyer, taxes municipales, administration, etc.)	10	12	11
Intérêts et frais bancaires	1	1	1
Frais de transport aux clients	1	1	1

Une comparaison entre les différentes années fait ressortir une assez grande stabilité des différentes catégories, sauf en ce qui concerne les salaires en 1971.

On peut noter qu'en regroupant tous les éléments de coûts autres que les achats (salaires, frais généraux, intérêts et frais bancaires, frais de livraison) on obtient des frais d'exploitation de l'ordre de 27 à 28% du coût total. Or, dans les interviews, nous avons recueilli des estimations de 20 à 30% du prix de vente pour les frais d'exploitation. Ces chiffres se recourent si l'on admet une marge de profit faible dans la librairie.

Les salaires étant le poste le plus important après les achats, il est intéressant de s'y arrêter. Le salaire moyen des employés d'une librairie s'établit à \$3.60 de l'heure, avec 68% des taux horaires inférieurs à \$4.00 et 32% des taux inférieurs ou égaux à \$3.00. Ces chiffres montrent que les salaires sont bas dans beaucoup de cas. Le tableau ci-dessus indique que les frais de livraison aux clients sont restés stables à 1% du coût total. Ceci est assez remarquable si l'on considère que la majorité des libraires s'estime pénalisée par la nouvelle pratique des commissions scolaires de faire livrer les commandes à l'école même et non plus à un point de livraison central.

Le fait que les salaires aient baissé de 23 à 14% du total, après 1971 amène à se demander si l'augmentation du poste des achats n'a pas forcé beaucoup de libraires à réduire le nombre ou la qualité des employés pour faire baisser le montant des salaires à payer. Et cela aura pu contribuer à la dégradation du niveau du service fourni, qui est ressentie par beaucoup de clients.

On se serait également attendu à voir les autres frais généraux augmenter car de nombreux libraires se plaignent d'encourir des frais de facturation élevés pour les commandes des institutions subventionnés. En effet, ces commandes, notamment lorsqu'elles émanent de bibliothèques, contiennent souvent beaucoup de titres différents ce qui implique des commandes à plusieurs éditeurs différents et également des recherches pour trouver le ou les titres manquant en stock.

Enfin, il faut mentionner les frais de transport du fournisseur au libraire. Ces frais, surtout pour le transport transatlantique, sont un sujet de préoccupation fréquente pour les libraires en partie, comme on l'a vu, parce que la situation des tarifs n'est pas claire.

La plupart des libraires estiment le coût du transport transatlantique à 15-18% du prix d'achat des livres, le coût du transport depuis l'Ontario à 10-15% pour le livre en anglais et le coût du transport pour la province de Québec à 4-6%. Si l'on garde présent à l'esprit que les achats sont d'une importance variable suivant leur provenance, le montant total des frais de transport du fournisseur au libraire représente un pourcentage moyen du prix d'achat des livres de 6.5%.

3. La gestion des inventaires

Il faut d'abord tenir compte du fait que les facilités de retour d'ouvrages dans un certain délai compliquent le décompte des inventaires.

Mais d'autre part, on constate que presque tous les libraires ont beaucoup de mal à ventiler leurs stocks en fonction des différentes catégories d'ouvrages. Aussi convient-il d'être prudent en interprétant les données sur le niveau des inventaires et leur rotation.

La plupart des libraires estiment ce niveau moyen quelle que soit la catégorie d'ouvrages et les interviews ont fait ressortir la préoccupation presque constante de minimiser les stocks afin d'en minimiser, par la même occasion, les coûts de financement.

Cette attitude est particulièrement sensible dans le domaine du manuel scolaire où beaucoup de libraires ont peur de se retrouver avec des stocks d'invendus.

Quant à la rotation des stocks, les résultats de l'échantillon donnent deux (2) fois dans l'année pour toutes les catégories de livres, sauf le manuel scolaire (4 fois) et les livres de poche (2.5 fois). Il est à noter que les réponses individuelles varient peu autour de ces moyennes.

D. VENTES ET RENTABILITE DANS LE CADRE DE LA LEGISLATION ACTUELLE

1. Perception de la législation actuelle

En règle générale, les libraires semblent beaucoup plus favorables à l'esprit de la législation qu'à son application dans la pratique.

Il est significatif de constater que, si 54% des libraires se déclarent satisfaits du principe de la loi d'agrément des libraires, seulement 24% sont satisfaits de son application.

De même, si 54% des libraires sont favorables au principe du système actuel des tabelles sur les livres importés, 38% seulement sont satisfaits des taux utilisés. La critique générale est que les tabelles ne sont pas révisées assez souvent et que cela peut jouer au détriment du libraire, chaque fois que la tablelle ne correspond plus au taux de change actuel. Il faut cependant ajouter, et certains le reconnaissent volontiers, que la différence peut jouer dans les deux sens et avantager le libraire si la monnaie étrangère s'est dépréciée sans que la tablelle ait été modifiée.

Une deuxième source importante de mécontentement est le système des remises aux institutions subventionnées: 72% des libraires y sont défavorables. La critique unanime est que le système actuel ne laisse pas assez de marge bénéficiaire. Selon la remise de base consentie par l'éditeur, et par conséquent, la remise consentie obligatoirement par le libraire à l'institution subventionnée, cette marge est comprise entre 12 et 15% pour le manuel scolaire. Ceci est jugé beaucoup trop faible, si l'on considère le niveau de frais généraux.

Par contre, et ainsi qu'on pouvait s'y attendre, le système actuel d'achats par les institutions subventionnées qui a pour effet de régionaliser et répartir les achats entre trois libraires au moins, d'une même région administrative, est jugé favorablement par 52% des libraires.

On peut noter qu'il y a peu de variations d'opinions parmi les différentes catégories de libraires, sauf en ce qui concerne le système des tabelles, où les taux utilisés sont jugés satisfaisants par 59% des libraires faisant au moins 90% de leur chiffre d'affaires uniquement dans le livre.

2. Ventes et rentabilité du secteur

En l'absence de statistiques officielles et étant donné que le nombre de libraires ayant répondu au questionnaire n'est pas identique au nombre total de libraires dans la province, il n'est pas facile de déterminer avec précision le chiffre d'affaires global de la librairie au Québec. En continuant à admettre la représentativité de l'échantillonnage des réponses au questionnaire, une extrapolation simple donne un chiffre d'affaires global de \$ 54.5 millions, en 1975, pour les ventes de livres, uniquement.

Etant donné que les librairies interviewées et celles ayant répondu au questionnaire représentent un chiffre d'affaires de près de \$ 45 millions, le chiffre précédent est certainement conservateur.

En ce qui concerne la progression des ventes, elle semble s'être tassée dans les 3 dernières années, ainsi que le montre le tableau suivant. Les ventes au public semblent avoir décliné, tandis que celles de manuels scolaires semblent avoir nettement progressé.

Evolution des ventes

(Chiffres moyens en milliers de dollars)

ANNEES	1971	1973	1975
1. Institutions subventionnées			
Manuel scolaire	152	157	224
Autres livres	<u>106</u>	<u>199</u>	<u>155</u>
Total	258	356	379
2. Public en général	215	212	195
3. Total	<u>473</u>	<u>568</u>	<u>574</u>

Nous avons également essayé d'estimer la rentabilité des librairies. Nous avons adopté comme principale mesure de cette rentabilité la marge de profit brut, définie comme le montant des ventes, moins le coût des marchandises vendues. Elle est le plus souvent exprimée comme un pourcentage des ventes. Nous examinerons tout d'abord la rentabilité du livre, à l'exclusion des autres articles vendus par les libraires:

Evolution de la rentabilité du livre définie comme le profit brut en pourcentage des ventes (chiffres moyens)

ANNEES	1971	1973	1975
<u>Ventes aux :</u>			
1. Institutions subventionnées			
Manuel scolaire	15%	13%	14%
Autres livres	20%	25%	25%
2. Public en général	41%	44%	39%
<u>Moyenne pondérée</u>	28.1%	28.7%	25.5%

La moyenne générale a été pondérée suivant l'importance relative du chiffre d'affaires réalisé dans chaque catégorie.

Ces chiffres, obtenus par l'analyse des questionnaires, recourent d'assez près ceux communiqués au cours des interviews, ce qui indique que si les répondants ont eu tendance à biaiser leurs réponses vers le bas, ce biais aurait été similaire pour presque tous les libraires interrogés, ce qui serait peu probable.

Si l'on rapproche ces estimations de celles des frais généraux, on s'aperçoit que la marge nette ne peut guère être élevée. Cette constatation est corroborée par l'examen du ratio profit net après impôts sur actifs totaux. Ce ratio semble être resté à 3.6%, de 1973 à 1975. Cette deuxième mesure de la rentabilité, le rendement des actifs, reste donc également assez faible. Le profit net, après impôts, en pourcentage des ventes de livres et autres articles, reste assez peu élevé, lui aussi, puisqu'en 1975, il était de 3.3%. Aussi, il n'est pas surprenant que beaucoup de libraires considèrent de plus en plus nécessaire de vendre d'autres articles que le livre.

Les réponses au questionnaire indiquent que, pour les autres articles vendus, la marge brute, telle que définie précédemment, a été en moyenne de 29-1/3%, pour 1975. Le manque de réponses pour les années antérieures, ne nous a pas permis de faire d'autres estimations. Cette marge moyenne est plus élevée que pour les ventes de livres, mais elle n'a apparemment pas suffi à enrayer le déclin de la marge brute totale sur tous les articles (livres et autres articles) vendus :

ANNEES	1971	1973	1975
Marge brute globale moyenne	28-1/3%	27-1/3%	26-1/3%

Ces chiffres sont directement tirés des réponses au questionnaire. Il est intéressant de noter que, si l'on essaie de réévaluer la moyenne de 1975, en pondérant les marges brutes de chaque catégorie par l'importance relative des chiffres d'affaires, on obtient 26.5%, ce qui est très proche des 26-1/3%, qui est la moyenne arithmétique des estimations directes des libraires. On peut en déduire une probabilité forte de sérieux des réponses et de représentativité de l'échantillon, puisque des recoupements avec d'autres données donnent les mêmes résultats et que, quel que soit le mode de calcul, les résultats ne sont pas déformés par des valeurs extrêmes.

3. Gestion des comptes à recevoir

Les conditions de paiement consenties varient, mais restent assez centrées autour de 50 jours, en moyenne. Les délais réels de recouvrement sont nettement plus longs, allant de 70 jours en moyenne, pour les commissions scolaires et les bibliothèques, à 90 jours pour les services gouvernementaux. D'autre part, les interviews ont révélé des délais de recouvrement allant jusqu'à 120 jours, pour les institutions subventionnées.

En ce qui concerne les causes et les tendances, il a été possible de constater un consensus autour des points suivants. Tout d'abord, les délais de paiement des institutions subventionnées restent trop longs, trop souvent, mais semblent s'être améliorés dans les deux ou trois dernières années. D'autre part, beaucoup de libraires ont l'impression que les retards sont souvent causés, non par un manque de fonds, mais par l'inefficacité administrative. Ces points valent d'être exposés, si l'on se rappelle la répercussion possible de ces retards en amont, au niveau de l'éditeur ou du distributeur exclusif.

4. Débouchés et concurrence

Quelle est l'importance relative des différents types de clients? Ainsi que le montre le tableau ci-dessous, la part des ventes au public semble diminuer au profit de celles aux institutions subventionnées.

Physionomie des ventes
(en pourcentage du total)

ANNEES	1971	1973	1975
Institutions subventionnées			
Manuel scolaire	32%	28%	39%
Autres livres	<u>22</u>	<u>35</u>	<u>27</u>
Total	54%	63%	66%
Public en général	46%	37%	34%
TOTAL	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Etant donné que la plupart des libraires n'ont pu distinguer leurs ventes par catégorie de livres, en dehors des manuels scolaires, on ne peut faire aucune estimation chiffrée de l'importance de telle ou telle catégorie de livres.

La plupart des libraires interviewés, ont souligné l'importance accrue de chercher à prévoir les catégories de livres se vendant le mieux. Mais peu semblent faire une analyse systématique de leurs ventes ou des sondages auprès de leur clientèle, dans ce but. Il vaut la peine de remarquer que les librairies à succursales sont avantagées dans ce domaine, car elles peuvent puiser des informations auprès d'une clientèle plus vaste et représentant une étendue géographique plus grande. Un des libraires interviewés utilise, aux fins de prévision du marché, des rapports sur les ventes fournis mensuellement par tous les gérants de succursales.

En ce qui concerne l'évolution de l'importance relative du type de clients, la quasi totalité des libraires se déclare inquiète de la dépendance envers les institutions subventionnées, étant donné le peu de rentabilité des manuels scolaires et des ventes aux bibliothèques.

Cette inquiétude est parfois d'autant plus vive que de nombreux libraires se considèrent sérieusement concurrencés dans le domaine des ventes au public. En distinguant selon les ventes aux institutions subventionnées et celles au public en général, les concurrents des librairies sont classés par eux, comme suit, en ordre décroissant:

Ventes aux institutions
subventionnées

1. Distributeurs exclusifs
2. Commissionnaires d'éditeurs
étrangers
3. Autres libraires
4. Editeurs

Ventes au public en général

1. Points de vente
2. Magasins à rayons
3. Autres libraires
4. Editeurs

Le classement en tête des distributeurs exclusifs et des commissionnaires est assez surprenant, puisque cela supposerait qu'un certain nombre d'institutions subventionnées ne respectent pas la politique du livre. Il est aussi intéressant de constater que les libraires n'ont apparemment pas conscience de se faire une concurrence très vive.

La concurrence des points de vente est, comme on l'a vu précédemment, vivement ressentie et les résultats du questionnaire recoupent étroitement ceux des interviews sur cette question. La concurrence est estimée jouer non seulement au plan des livraisons plus rapides, mais aussi parce que beaucoup de libraires trouvent qu'ils ne peuvent se concentrer sur les best-sellers comme les points de vente et qu'ils doivent supporter les coûts de stockage de livres à écoulement plus lent.

E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE

1. Respect de la législation

Une majorité des libraires agréés se plaignent que trop de leurs collègues ne respectent pas l'esprit ou la lettre des conditions d'agrément et deviennent des intermédiaires se limitant surtout à la facturation.

Les violations semblent se concentrer, d'une part, autour des inventaires qui ne répondent pas toujours aux exigences de la loi en matière de variété et du nombre de titres d'ouvrages, pour la vente aux institutions subventionnées. D'autre part, les conditions d'agrément relatives à l'accessibilité de la librairie (vitrine, emplacement, par rapport à la voie publique) et au personnel de vente ne semblent pas être toujours respectées. La visite de librairies, installées par certains éditeurs et distributeurs, révèle une disposition des lieux et une affectation du personnel qui ne correspondent pas aux préoccupations de la vente au consommateur.

Aussi, un des principaux éditeurs québécois soutient que 25% des librairies agréées ne méritent pas de l'être. Cette estimation paraît cependant élevée et le chiffre réel doit se situer entre 5 et 10%.

2. Gestion des librairies

Les résultats du questionnaire montrent que la majorité des libraires ont du mal à chiffrer l'importance des différentes catégories d'ouvrages dans leurs inventaires. Ceci a pour corollaire la difficulté de chiffrer la rentabilité des différentes catégories de livres vendus.

D'une manière générale, il semble y avoir un clivage entre les libraires traditionnels d'une part, valorisant leur rôle culturel et attendant le client et, d'autre part, les libraires modernes, plus orientés vers les livres à grande diffusion et qui vont chercher le client en donnant une place importante au marketing.

3. Rentabilité des librairies

Les résultats du questionnaire montrent que la marge brute moyenne des libraires se situe aux alentours de 26 à 28%, tandis que leurs frais généraux oscillent entre 27 et 28%. Il en résulte une rentabilité très marginale pour beaucoup.

Cette évolution est aggravée par le fait que la marge réalisable sur les manuels scolaires (12 à 15%) est de plus en plus insuffisante à couvrir les frais généraux. Aussi, il n'est pas surprenant de constater les faits suivants:

La librairie Laliberté de Québec et 5 autres libraires régionaux, envisagent sérieusement de cesser les ventes de manuels scolaires dans un proche avenir.

France-Québec, à Montréal, refuse dorénavant de vendre des manuels aux institutions qui ne lui achètent pas d'autres livres par ailleurs.

Lidec a abandonné la vente des manuels scolaires autres que ceux qu'ils éditent eux-mêmes.

Enfin, la librairie Claude Payette de Montréal, vient d'abandonner toute vente de manuels scolaires, en raison de la faiblesse de la marge brute réalisée (13.8%) .

Dès lors, on comprend qu'un nombre croissant de libraires essaie de vendre d'autres articles que le livre et que le ratio des bénéfices non répartis sur le total des actifs, augmente au fur et à mesure que la proportion du chiffre d'affaires réalisé dans le livre diminue.

Enfin, l'évolution défavorable de la rentabilité semble avoir été souvent accompagnée d'une baisse dans la qualité du service fourni aux clients, ainsi qu'on le verra dans le chapitre consacré aux consommateurs.

VI. LE MANUEL SCOLAIRE

A. IMPORTANCE DU SECTEUR

1. Tirages et ventes

Le volume des ventes de manuel scolaire est difficile à évaluer pour deux raisons. Tout d'abord, l'évolution des budgets des commissions scolaires vers une formule d'enveloppes globales ne permet guère d'isoler les dépenses de manuels scolaires. D'autre part, les seuls chiffres existants, compilés par Statistique Canada, sont très critiqués par les professionnels du livre.

Statistique Canada estime à \$ 6.4 millions, en 1975, les ventes de manuels en français, qui constituent la totalité des ventes des éditeurs québécois, à part la production restreinte de Renouf Publishing, au niveau universitaire. Ce chiffre est jugé irréaliste par le Conseil supérieur du livre.

En reconstruisant le chiffre d'affaires des membres de la Société des Editeurs de Manuels Scolaires du Québec, le CSL arrive à un montant de ventes de manuels scolaires de \$ 11 millions. Ce chiffre est regardé comme très conservateur, étant donné que des maisons comme HRW ne font pas partie de la SEMSQ. Aussi le CSL estime-t-il les ventes totales de manuels scolaires à près de \$ 15 millions en 1975.

Il existe cependant des données plus précises au niveau des tirages, grâce aux statistiques de la Bibliothèque Nationale du Québec. L'évolution des tirages dans les sept dernières années a été la suivante:

Evolution du nombre de titres et des tirages
de manuels scolaires (livres et brochures)

Années	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au bureau du dépôt légal	149	169	167	280	172	218
Exemplaires (1 = 1,000)	1103	1004	1298	1577	1321	900
Tirage moyen par livre	7403	5940	7770	5630	7680	4128

Source: Bibliothèque Nationale du Québec, juin 1976

On voit que, après avoir augmenté continuellement et atteint un palier en 1972, le nombre de titres s'est accru à nouveau, mais de façon très irrégulière, et cela a été accompagné par une baisse continue du nombre d'exemplaires. La stagnation du nombre de titres en 1972 aurait été due, selon la SEMSQ, à l'introduction de nouveaux programmes cadres par le Ministère de l'Education, programmes dont la généralité a provoqué une réaction d'attentisme de la part des éditeurs.

En 1975, les tirages, comme les titres, ont fortement diminué.

L'évolution générale est celle d'une baisse tendancielle se terminant par une chute sensible en 1975. Si l'on compare la moyenne mobile des années 1970 à 1972 avec celle des années 1973 à 1975, on s'aperçoit qu'en cinq (5) ans, les tirages moyens ont baissé de 17.4%, malgré une augmentation de 38.1% du nombre de titres.

2. Origine des manuels

Selon les informations recueillies au cours des interviews, la proportion de manuels québécois, à chacun des niveaux d'enseignement, s'inscrit dans les limites suivantes:

Niveau d'enseignement	Part du manuel québécois
Elémentaire	95 - 100%
Secondaire	70 - 80%
Collégial	25 - 35%
Universitaire	20 - 30%

On remarque que l'importance du manuel québécois semble décroître à mesure que le niveau d'enseignement s'élève. Au niveau collégial et au niveau universitaire, cette situation est due, en majeure partie, à la prépondérance du manuel en anglais, c'est-à-dire surtout américain. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette prépondérance.

Il y a tout d'abord le fait que, surtout au niveau universitaire, beaucoup de professeurs ont acquis une partie de leur formation aux Etats-Unis et sont alors orientés vers des bibliographies américaines.

Deuxièmement, les éditeurs américains établis au Canada font une promotion très importante auprès du corps enseignant, grâce à des moyens financiers largement supérieurs à ceux des éditeurs québécois.

Troisièmement, les manuels en anglais sont souvent inférieurs en prix, à qualité et contenu égaux, grâce, notamment, à des tirages beaucoup plus élevés que pour les manuels en français.

Enfin, on ne peut ignorer que dans certains domaines, comme l'administration des entreprises, par exemple, il n'existe pas toujours de manuels québécois disponibles ni suffisamment récents.

Il faut cependant noter que certains éditeurs anglophones comme McGraw Hill, Holt, Rinehart & Winston et Mosby ont entrepris de développer leurs traductions en français, non seulement pour le marché québécois, mais aussi européen.

B. PRODUCTION

1. Coûts

Par comparaison avec le coût du livre d'intérêt général, le manuel scolaire se caractérise par des coûts fixes de départ plus importants, notamment en ce qui concerne la préparation du manuscrit et l'impression.

En ce qui concerne l'impression, son coût est rendu élevé par l'usage, plus important que pour les livres d'intérêt général, des couleurs et des illustrations.

Quant aux frais de préparation à la publication, ils ont largement augmenté dans les dernières années, pour deux raisons. La première est qu'ils sont surtout des coûts de salaires et d'honoraires qui se sont fortement accrus. La deuxième raison est que le travail de préparation des manuscrits est lui-même devenu plus important.

D'une manière générale, l'augmentation de la qualité des manuels, qui est reconnue par les professionnels du livre, a entraîné inévitablement une augmentation du coût de production.

2. Seuil de la rentabilité

Dans le cas du manuel scolaire, comme dans celui des autres livres, le montant du tirage a une influence essentielle sur la rentabilité. Et comme on part le plus souvent de coûts fixes plus élevés, l'augmentation du tirage donne lieu à des baisses plus importantes du coût unitaire pour les premiers milliers d'exemplaires.

Il convient cependant de noter que la diversité des manuels ne permet pas de faire des estimations aussi précises que pour le livre de littérature.

Il semble malgré tout qu'on puisse s'attendre à des économies d'échelle comparables à celles du tableau suivant:

Variation du coût unitaire en fonction du tirage

Augmentation du nombre d'exemplaires		Réduction du coût de production unitaire
de:	à:	
2,000	3,000	30%
3,000	4,000	20%
4,000	5,000	15%
5,000	6,000	9%
6,000	7,000	7%
7,000	8,000	5%
8,000	9,000	3%

Au-delà de 5,000 exemplaires, les économies baissent assez rapidement au-dessous de 8%.

Il reste que le seuil de rentabilité paraît se situer, dans le meilleur des cas, aux alentours de 5,000 exemplaires et peut aller jusqu'à 10 ou 15,000 exemplaires, dans certains cas. Si on compare ces chiffres avec les tirages moyens constatés dans la pratique, 4,128 exemplaires en 1975, on se rend compte que l'édition de manuels scolaires n'est pas profitable pour tous les éditeurs.

C. EVOLUTION DES COUTS DU MANUEL SCOLAIRE

1. Les estimations existantes

Deux (2) études ont été faites en 1974 pour estimer les coûts de la politique du livre en ce qui concerne l'augmentation du prix des manuels scolaires.

La première, faite par le Protestant School Board of Greater Montreal, concluait à des augmentations de prix, imputables à la politique du livre, variant de 25 à 30% entre 1972 et 1974.

La seconde étude réalisée par monsieur Guy D'Amour, pour le Conseil scolaire de l'Île de Montréal, démontre que l'augmentation des coûts du manuel scolaire, de 1970 à 1974, serait de 31.4% pour le secteur anglais et 61.8% pour le secteur français. Cette étude attribue en grande partie ces augmentations de coût, à l'augmentation des coûts de main d'oeuvre d'imprimerie, qui ont progressé de 35.3% durant la même période et à l'augmentation des coûts du papier estimés à 55.3%. Cette étude attribue également une partie de l'augmentation des coûts du manuel scolaire à la politique du livre (obligation de commander chez le libraire). Cette augmentation attribuable à la politique du livre est estimée à 14.7% à partir d'un échantillon de livres scolaires utilisés également par le P.S.B.G.M. et les commissions scolaires de l'Ontario et les prix payés par chacune en janvier 1975.

Selon l'étude en question, cette différence de 14.7% représente assez fidèlement l'augmentation des coûts occasionnés uniquement par la politique du livre et tend à corroborer l'augmentation des coûts du manuel scolaire qui dépasse les indices d'augmentation du coût du papier et de la main d'oeuvre.

Les recherches effectuées au cours de nos travaux permettent de présenter d'autres explications de ces augmentations de coût. Il faut d'abord remarquer que l'échantillon utilisé pour établir cette différence de 14.7% est relativement petit, soit 46 livres et que cette différence ne représente pas nécessairement la marge bénéficiaire du libraire québécois qui doit d'abord défrayer le coût du transport, de Toronto à Montréal.

De plus, il n'est pas certain que les éditeurs de Toronto vendent leurs livres au même prix lorsqu'ils traitent avec des libraires québécois ou des commissions scolaires de l'Ontario. Certains éditeurs torontois démontrent beaucoup de réticence à approvisionner les libraires québécois, fixent des limites de crédit faibles et semblent majorer, à l'occasion, leurs prix.

Par ailleurs, comment peut-on expliquer que le livre du secteur anglais n'ait augmenté que de 31.4% comparativement à 61.8% pour le secteur français, alors que les deux (2) secteurs subissent les mêmes augmentations de coût de matière première et de main d'oeuvre. A cet effet, nous avons examiné l'incidence des tirages à la baisse sur les coûts de production.

2. Incidence de la variation des tirages

Nous avons d'abord déterminé les tirages moyens pour les périodes 1970-72 et 1973-75 pour les manuels scolaires en anglais et en français, en adoptant une moyenne sur trois (3) ans, afin d'éliminer au maximum les variations non significatives et dégager les tendances de la façon la plus réaliste possible. Les chiffres figurent au tableau ci-dessous.

La comparaison des tirages moyens pour les deux (2) périodes précitées permet de calculer une diminution des tirages de 20.4% pour les manuels en français et de 14.6% pour les manuels en anglais. La diminution des tirages est particulièrement évidente en 1975 qui est l'année la plus basse de toute la période considérée. Il faut aussi signaler que les tirages moyens évoluent de façon inverse par rapport au nombre de titres édités.

Evolution des tirages des manuels scolaires
en anglais et en français 1969-1975
(livres et brochures)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Nombre de titres déposés au bureau du dépôt légal						
-Secteur français	137	164	136	244	156	206
-Secteur anglais	12	4	30	36	14	12
Exemplaires (1 = 1,000)						
-Secteur français	1050	978	1193	1331	1267	875
-Secteur anglais	53	25	101	246	43	25
Tirage moyen (moyenne arithmétique)						
-Secteur français	7660	5963	8772	5455	8122	4248
-Secteur anglais	4417	6250	3367	6833	3071	2083
Tirage moyen annuel sur 3 ans						
-Secteur français			7465			5942
-Secteur anglais			4678			3996

Source: Bibliothèque nationale du Québec, juin 1976

Si l'on rapproche les diminutions de tirage du tableau de la variation du coût unitaire en fonction des tirages, on s'aperçoit qu'en cinq (5) ans, la diminution des tirages moyens a pu entraîner des augmentations de coût unitaire de l'ordre de 10% pour les manuels en français et de 8% pour ceux en anglais édités au Québec.

En ce qui concerne la variation des tirages, leur diminution de l'ordre de 20% en cinq (5) ans pour les manuels en français a entraîné une augmentation des coûts que nous estimons à environ 10%. La tendance à la baisse s'étant poursuivie depuis 1975, nous estimons que l'augmentation des coûts due à des tirages faibles, se situe maintenant au-delà de 10%.

Cette source d'augmentation des coûts et, par conséquent, des prix, doit être ajoutée à celles du papier et de la main d'oeuvre si l'on veut avoir une idée plus juste de l'origine des augmentations de prix des manuels scolaires.

D'une manière générale, si l'on veut récapituler, toutes les causes d'augmentation des prix des manuels scolaires, il faut tenir compte des éléments suivants:

- Augmentation des coûts de production,
- diminution des tirages,
- augmentation de la qualité des ouvrages,
- augmentation des frais de préparation à la publication,
- effets de la politique du livre,
- adoption du système de mesure S-I.

D. LE MARCHE DU MANUEL SCOLAIRE

1. Les conséquences de l'évolution du rôle du manuel scolaire

a. L'orientation des programmes d'enseignement

Le contenu de l'enseignement est actuellement déterminé par des programmes cadres définis, indépendamment l'un de l'autre, par la Direction des programmes du Ministère de l'Education du Québec. La détermination des programmes se fait au sein de comités, comprenant des représentants du ministère et du milieu scolaire, et qui sont rattachés à la Direction générale de l'enseignement élémentaire et secondaire.

Il n'existe donc pas une politique uniforme, mais des cadres différents pour chaque matière, qui définissent de façon générale les thèmes d'études. Dans un tel système, l'enseignant conserve une place prépondérante et, pour un même programme cadre, le contenu des cours varie suivant les écoles et les professeurs.

Cependant, il semble exister, selon Monsieur A. Lavigne, de la Direction des Programmes, une tendance vers une précision plus grande des programmes cadres, au niveau des objectifs, du contenu de l'enseignement et de ses supports matériels. C'est le cas de la chimie et, depuis peu de temps, du français. Cette évolution aurait pour effet de restreindre le nombre de manuels possibles pour un même programme.

Au niveau des moyens d'enseignement, l'évolution de la pédagogie a conduit à minimiser le rôle du manuel unique par classe, au profit des moyens audio-visuels, des bibliothèques de classe, de la pluralité des manuels de référence et même du livre ouvert qui est un manuel que l'élève écrit lui-même au cours du semestre. Il semble que, là aussi, on commence à faire machine arrière et la Direction des Programmes n'encourage plus, par exemple, la formation de bibliothèques de classe.

Mais, à l'heure actuelle, le résultat de cette évolution et de la liberté laissée aux enseignants pour préciser le contenu des programmes cadres, a conduit à un morcellement et à une incertitude élevés dans le marché du manuel scolaire.

Car, d'une part, la multiplicité des méthodes d'enseignement a entraîné la multiplicité des manuels pour une même matière et, d'autre part, l'absence d'uniformité dans les programmes a rendu plus compliqué, pour l'éditeur, la tâche de produire un manuel adapté à cette multiplicité.

Deux autres phénomènes ont joué à l'encontre des éditeurs de manuels scolaires.

La première est la production grandissante de documents d'enseignement par le Ministère de l'Education et les commissions scolaires, documents qui ont pour effet de remplacer, en tout ou en partie, les manuels: guides pédagogiques, méthodologiques, bibliographiques, exemples de leçons, etc...

Le deuxième phénomène, dont se plaignent unanimement tous les professionnels du livre, est le développement de la photocopie. Le manque de contrôle, la facilité de l'opération et l'utilisation de plusieurs manuels de référence concourent pour rendre la photocopie plus fréquente.

b. Les conséquences pour les éditeurs

Le résultat de tous ces facteurs est que l'éditeur de manuels scolaires se trouve à produire pour un marché extrêmement segmenté, soumis à la concurrence d'autres moyens d'enseignement et où les caractéristiques souhaitées pour les manuels changent très souvent d'une école et d'une année à l'autre.

Il n'est dès lors pas surprenant que beaucoup d'éditeurs hésitent à mettre en chantier un projet de manuel.

D'autre part, l'incertitude et le morcellement du marché se traduisent pratiquement par une diminution des tirages, même si le nombre de titres s'accroît.

En ce qui concerne les manuels scolaires en anglais, la situation n'est pas entièrement similaire, car les commissions scolaires anglophones ont, assez souvent, conservé une place plus importante au manuel scolaire. Cependant, les éditeurs ontariens ont fréquemment eu tendance à être réticents envers les commandes provenant du Québec, soit parce qu'ils voulaient continuer à vendre directement, soit parce qu'ils avaient une confiance très limitée dans la situation financière de leurs correspondants libraires québécois. Cela les a souvent conduits à leur accorder des marges de crédit faibles, ce qui a rendu les commandes d'autant plus difficiles.

2. La liste des manuels agréés

a. Principe et rôle

Cette liste, établie et diffusée par le Ministère de l'Education donne les références de tous les manuels recommandés par le Ministère. Elle est publiée une fois par an.

Si les commissions scolaires achètent des manuels non agréés, elles ne peuvent bénéficier des subventions du MEQ pour les payer.

Cependant, les délais d'agrément étant souvent longs, l'agrément d'un manuel a posteriori est possible. Cette procédure à retardement été utilisée par le Protestant School Board of Greater Montréal.

La liste est utile aux libraires pour les renseigner sur les demandes des institutions subventionnées et également aux éditeurs, qui ont tout intérêt à faire agréer les manuels qu'ils éditent.

La durée d'agrément est variable suivant l'ouvrage et, à l'échéance, elle peut être prolongée. Lorsque le livre est retiré de la liste, il reste encore 2 ans aux commissions scolaires pour l'utiliser, sans risque de sanctions.

b. Situation actuelle

i. Date de publication et précision

Dans la pratique, la liste est publiée trop tard pour être un guide utile, tant aux éditeurs qu'aux libraires et aux commissions scolaires.

Ainsi, pour l'année scolaire 1975-1976 la liste est parue en octobre 1975.

De plus, les utilisateurs se plaignent de multiples inexactitudes, dont la correction est le plus souvent longue à venir.

ii. Respect de la liste

La liste n'est de loin pas toujours observée, ce qui réduit son utilité.

L'indépendance à l'égard de la liste est d'autant plus grande dans les commissions scolaires où on laisse les enseignants décider eux-mêmes du choix des livres scolaires.

De toute manière, les contrôles ne sont guère développés et si le MEQ admet la nécessité de les développer, les modalités pratiques n'ont pas été définies, pour l'instant.

Il faut noter que le respect de la liste est plus fort auprès des commissions scolaires anglophones et le P.S.B.G.M., en particulier, où l'on trouve une correspondance plus fréquente entre les programmes cadres et les manuels adoptés.

E. SOMMAIRE DE LA SITUATION ACTUELLE

1. La nature du marché

L'évolution de la pédagogie et l'introduction de programmes-cadres d'enseignement non-spécifiques, a entraîné une multiplicité des besoins et, partant, des manuels. Cela a eu deux conséquences.

Tout d'abord, on a rendu d'autant plus difficile la prévision des besoins en matière de manuels, alors même que l'échange d'informations entre le Ministère de l'Education et les éditeurs de manuels scolaires n'augmentait pas.

Cette insuffisance d'information n'a pu être palliée par la liste des manuels agréés par le Ministère de l'Education, étant donné la date trop tardive de sa publication et son non-respect par certaines commissions scolaires.

Ensuite, la multiplicité des manuels, jointe à une baisse continue de la clientèle scolaire a entraîné une baisse en dents de scie des tirages.

2. Les conséquences de la baisse des tirages

Cette baisse, bien qu'irrégulière, est très prononcée puisque les tirages moyens ont baissé de plus de 17% entre 1970 et 1975, malgré une augmentation de 38% du nombre de titres.

Cela s'est traduit par une augmentation du coût unitaire des ouvrages, qui s'est ajoutée à l'augmentation des coûts, due notamment à l'accroissement des frais de préparation à la publication.

L'augmentation des coûts de production, due à la baisse des tirages, se situe vraisemblablement au-delà de 10% à l'heure actuelle et occasionne une perte de pouvoir d'achat pour les commissions scolaires, d'au moins \$1.5 million, par an.

VII. LES CONSOMMATEURS

A. LE GRAND PUBLIC

1. L'évolution de la demande

Il n'a malheureusement pas été possible de tenir compte des résultats d'une récente enquête sur les loisirs, menée par Statistique Canada et comportant certaines questions sur le livre, car les résultats n'ont pas été disponibles à temps.

Aussi, nous nous contenterons de commenter les réponses à une question posée aux libraires dans le cadre du questionnaire qui leur avait été envoyé. Cette question concernait l'évolution de la demande de livres durant les cinq (5) dernières années.

Evolution de la demande de livres durant les cinq (5)
dernières années pour votre librairie (nombre de réponses
pour chaque possibilité)

Catégorie	Demande de livres					Total
	A augmenté		Stable	A diminué		
	Beaucoup	Un peu		Beaucoup	Un peu	
a. Création littéraire	9	13	9	5	5	41
b. Sc. hum. soc. éco.	8	17	10	3	6	44
c. Méd. Tech. Sci.	6	13	16	4	2	43
d. Litt. jeunesse	10	14	8	3	4	39
e. Manuel scolaire	5	11	10	9	4	39
 Livres de poche	 11	 18	 8	 2	 3	 42
Livres en anglais	6	4	17	1	2	30
Livres en français:						
Canadien	20	16	3	-	2	41
Importé	7	16	5	2	7	37

Le tableau montre que, suivant les libraires ayant répondu au questionnaire, la demande a peu augmenté et est restée stable pour la majorité des livres.

On note, par ailleurs, deux tendances assez nettes. Tout d'abord, la plupart des libraires répondants jugent que la demande pour les livres en anglais est restée stable. D'autre part, la majorité estime que la demande pour les livres canadiens en français a nettement augmentée.

2. Le marché potentiel

C'est un fait reconnu que les Québécois lisent peu et ceci ne les différencie d'ailleurs pas d'autres pays comme la France, où la moyenne de la population lit peu, également.

Cela signifie-t-il que le marché est étroit ou qu'il n'a pas encore été exploité?

Pour tenter de répondre à cette question, il faut commencer par se garder des comparaisons internationales avec des pays où la population est voisine de la nôtre, car d'autres différences peuvent exister qui invalident une comparaison. Ainsi, la Suisse, tout en ayant une population proche de celle du Québec, a une culture, un mode de vie et une étendue géographique très différents des nôtres et son secteur de l'édition a l'avantage d'être accolé à un ensemble francophone de première importance qui est la France et la Belgique.

Si l'on se limite à l'examen du marché québécois du livre, un fait ressort:

A une exception près, les éditeurs québécois n'ont pas encore entrepris de promotion massive et continue de leurs livres auprès du consommateur individuel.

Une autre manière d'apprécier le marché potentiel est de rapprocher le nombre de libraires agréés du nombre d'habitants, au Québec, selon la région administrative. On obtient alors le tableau suivant, en calculant le nombre d'habitants par libraire agréé.

Population par librairie agréée

Région administrative	Population	Nombre de librairies agréées	Population par librairie
1. Bas-St-Laurent Gaspésie	227,868	7	32,553
2. Saguenay, Lac-St-Jean	281,283	7	40,183
3. Québec	962,925	15	64,195
4. Trois-Rivières	419,076	12	34,923
5. Cantons de l'Est	225,114	6	37,519
6. Montréal	3,564,485	76	46,901
7. Outaouais	256,046	6	42,674
8. Nord-Ouest	145,907	5	29,181
9. Côte Nord	107,223	2	53,612
10. Nouveau-Québec	11,961	0	N/A
11. Baie James	10,000	0	N/A
Total	<u>6,211,888</u>	<u>136</u>	Moy: 42,416

(1) Source: Bureau de la Statistique du Québec

Ces chiffres pourraient être complétés par une pondération, suivant la superficie à desservir pour une même population et il faut bien sûr tenir compte du fait qu'il existe un nombre important de libraires non agréés et de points de vente. Cependant, on peut déjà faire deux constatations.

Tout d'abord, les principaux centres urbains, comme Montréal et Québec, ne sont pas les mieux desservis, au point de vue densité des libraires agréés, qui sont les plus susceptibles d'avoir une grande variété de livres. Ceci est particulièrement sensible dans le cas de Québec.

Deuxièmement, la Côte Nord ainsi que la Gaspésie sont des régions mal desservies. Ceci recoupe d'ailleurs les informations recueillies sur le réseau de distribution du livre.

Ainsi, le réseau des librairies n'a sans doute pas encore atteint son extension optimale, d'autant plus que la moyenne du nombre de clients potentiels, par librairie, est élevée. Si l'on ajoute cela à l'absence de promotion, on peut penser que le marché potentiel du livre, au Québec, est nettement supérieur au marché atteint actuellement.

B. LES INSTITUTIONS SUBVENTIONNEES

1. Les institutions d'enseignement

a. Budgets et clientèle scolaire:

Etant donné les règles budgétaires actuelles, il est difficile d'estimer le montant des achats de livres, malgré le fait que les variations de ce montant constituent un des principaux points de controverse entre les éditeurs de livres scolaires et les institutions subventionnées, les premières maintenant qu'une des raisons importantes de leurs difficultés actuelles est la baisse des budgets d'achat de livres.

La raison en est que l'adoption d'enveloppes budgétaires globales ne permet plus de distinguer que certaines dépenses spécifiques comme le service de la dette et le transport scolaire, le reste des dépenses, dont les livres, étant transférable à l'intérieur de l'enveloppe globale.

Cependant, s'il est difficile d'estimer la progression des budgets consacrés aux livres, il est aisé de retracer l'évolution de la clientèle scolaire, c'est-à-dire, des élèves. Les chiffres suivants concernent les niveaux maternelle, élémentaire et secondaire.

Evolution de la clientèle scolaire

Année scolaire	Nombre d'élèves dans la province	
	Millions	Variation en pourcentage
1973 - 1974	1.464	
1974 - 1975	1.420	- 3.0%
1975 - 1976	1.366	- 3.8%
1976 - 1977	1.277 (prévu)	- 6.5%

Source: Ministère de l'Education du Québec

On conçoit aisément que cette baisse accélérée, jointe à la tendance vers la multiplicité des manuels scolaires, ait joué défavorablement pour les éditeurs de manuels scolaires.

b. Attitude envers la législation

La politique du livre n'a pas suscité l'adhésion de toutes les institutions d'enseignement du Québec et, selon les interviews faites, il semble qu'une majorité l'ait suivie de plus en plus mollement, notamment en ce qui concerne les CEGEPS.

Le fait que le Ministère de l'Education n'ait guère cherché à contrôler l'application de la politique n'a rien fait pour améliorer la situation.

En ce qui concerne la Fédération des Commissions Scolaires Catholiques du Québec, la direction ne cache pas son opposition à toute formule de sanctions plus sévères. D'autre part, la Fédération a cherché à savoir si les exigences des modalités d'achat pour les institutions subventionnées n'étaient pas "ultra vires".

De son côté, le Protestant School Board of Greater Montreal a fait de même auprès de ses avocats et a obtenu une opinion légale déclarant les exigences de la loi "ultra vires".

c. Couverture du réseau scolaire par les libraires

En répétant le calcul effectué dans la section précédente, mais en utilisant les chiffres de la population scolaire, on obtient le tableau suivant :

Population scolaire par librairie agréée

Région administrative	Nombre d'élèves des commissions scolaires	Nombre de librairies agréées	Nombre d'élèves par librairie
1. Bas St-Laurent, Gaspésie	66,488	7	9,498
2. Saguenay, Lac St-Jean	78,698	7	11,243
3. Québec	222,667	15	14,844
4. Trois-Rivières	102,756	12	8,563
5. Cantons de l'Est	57,500	6	9,583
6. Montréal	736,454	76	9,690
7. Outaouais	69,701	6	11,617
8. Nord-Ouest	48,525	5	9,705
9. Côte Nord	32,778	2	16,389
10. Nouveau Québec	<u>67</u>	<u>0</u>	<u>N/A</u>
Total	<u><u>1,415,567</u></u>	<u><u>136</u></u>	Moy: 10,409

Source: Ministère de l'Éducation du Québec

Le tableau montre que la Côte Nord et la région de Québec sont celles où il y a le moins de librairies par élève. C'est le contraire pour la région de Trois-Rivières. Il ne semble donc pas y avoir une couverture homogène du réseau scolaire par les libraires.

d. Niveau de service des librairies

i. Les commandes

Un des principaux reproches faits aux libraires par les institutions d'enseignement concerne le traitement des commandes.

Tout d'abord, certaines institutions trouvent trop élevé le pourcentage d'erreurs sur le nombre et les titres des livres commandés. Ceci est particulièrement ressenti par les écoles anglophones ayant commandé des livres en anglais par l'intermédiaire de libraires francophones.

En conséquence, un certain nombre d'institutions mettent en doute la compétence professionnelle des employés de librairie.

Deuxièmement, plusieurs institutions, dont le Protestant School Board of Greater Montreal, se plaignent du fait que les prix qui leur sont donnés lors de la commande sont différents de ceux qui leur sont ensuite facturés. Il semble par ailleurs, selon les personnes interviewées, que cela se produise quelle que soit l'importance de la librairie.

Un autre reproche, moins courant celui-là, concerne la longueur excessive du délai d'exécution des commandes. Dans ce cas, l'éloignement de Montréal et le niveau des inventaires en librairie sont évidemment les paramètres principaux. Beaucoup de libraires admettent d'ailleurs que les coûts de financement des inventaires les amènent à réduire au minimum leurs stocks, quitte à être obligés de commander eux-mêmes lorsqu'ils reçoivent un ordre d'une commission scolaire. Cette attitude est particulièrement marquée, dans le domaine du manuel scolaire, où les libraires, face à l'incertitude du marché, ont de plus en plus peur des invendus.

ii. La livraison

Des changements importants ont eu lieu dans ce domaine, depuis un ou deux ans.

Jusque là, la coutume était, pour le libraire, de livrer les commandes concernant une commission scolaire à un point central où les différentes écoles venaient retirer leur part. Mais maintenant, les commissions scolaires demandent aux libraires de fractionner la commande et de livrer à chaque école, ce qui multiplie grandement les points et les frais de livraison.

Un libraire montréalais a ainsi vu ses points de livraison pour les livres scolaires, augmenter de moins de 10 à 240.

2. Les bibliothèques scolaires, universitaires et publiques

La politique du livre touchant assez peu les bibliothèques universitaires, nous parlerons surtout des bibliothèques scolaires et publiques, nombre de problèmes étant cependant communs à toutes les bibliothèques.

a. Programme des dépenses et coûts des livres

i. Bibliothèques scolaires et universitaires

Les chiffres de 1975-1976 n'étant pas encore disponibles, les montants d'acquisition de livres en 1973-1974 et 1974-1975 ont été les suivants:

Acquisition de livres

Niveau d'enseignement	Années scolaires	Nombre d'acquisitions	Dépenses \$	Prix moyen des livres \$
Maternelle - élémentaire	1973-74	619,935	\$1,245,449	\$2.01
	1974-75	429,547	1,010,950	2.35
Secondaire	1973-74	591,496	1,483,148	2.51
	1974-75	588,274	1,729,270	2.94
Collégial	1973-74	190,000	697,750 *	3.67
	1974-75	156,058	702,937	4.50
Universitaire (Concordia Université non incluse)	1973-74	N/D	N/D	N/D
	1974-75	273,000	2,180,765	8.39

(* Estimé)

Ces chiffres font ressortir une augmentation du prix des livres très proche pour les différents niveaux d'enseignement: 17% pour les niveaux maternelle et élémentaire et le secondaire, et 23% pour le collégial.

On note que le nombre d'acquisitions a stagné, pour le secondaire, dont la progression des dépenses a tout juste rattrapé l'augmentation des prix, et a diminué pour le reste, alors que, selon les informations recueillies, les types d'ouvrages achetés sont restés les mêmes, d'une année à l'autre.

En ce qui concerne la stagnation des dépenses des bibliothèques collégiales, il faut garder présent à l'esprit que les normes budgétaires sont maintenant des normes globales et qu'il n'est pas certain que l'augmentation des subventions ait été du même ordre que celle des prix des livres ce qui a pu entraîner une perte de pouvoir d'achat.

Selon la majorité des bibliothécaires interviewés, une partie de l'augmentation des coûts est due à l'obligation d'achat auprès des libraires, ce qui ne permet plus de bénéficier de prix plus avantageux auprès des éditeurs et des commissionnaires d'éditeurs étrangers, pour les livres importés.

ii. Bibliothèques publiques

Nous donnons ici, à titre indicatif, l'évolution des achats et des coûts des livres pour la Bibliothèque Municipale de Montréal:

Acquisition de livres par la Bibliothèque municipale de Montréal

Années	Nombre de livres	Dépenses	Prix moyen	Pourcentage d'augmentation des prix
1970-71	60,490	157,200	2,60	
1971-72	53,971	65,600	3,07	18%
1972-73	43,398	180,900	4,17	36%
1973-74	40,090	192,300	4,80	15%
1974-75	46,183	217,000	4,70	-2%
1975-76	42,000	276,900	6,59	40%

Comme précédemment, ces chiffres concernent des assortiments de livres identiques d'une année sur l'autre. L'augmentation annuelle moyenne des prix depuis 1972, c'est-à-dire depuis l'introduction de l'actuelle politique du livre, est de 22%, ce qui est comparable aux taux d'augmentation vus plus haut.

iii. Conclusions

Toutes les bibliothèques ont ressenti l'augmentation du coût des livres, qui s'est traduite dans tous les cas par une diminution plus ou moins importante du nombre d'acquisitions.

Cependant, il est difficile de faire la part de l'impact de la politique du livre dans cette augmentation des coûts, car aucune étude complète récente n'a été effectuée. Le rapport Boisvert sur la variation du coût d'achat des livres en bibliothèque attribuables à la politique du livre, estimait cette variation à 24% à la hausse en 1973, mais on ne peut extrapoler à partir de chiffres portant sur le début de l'application de la politique.

b. Problèmes d'approvisionnement

Deux difficultés principales sont citées par tous les bibliothécaires.

La première concerne le service de traitement des commandes par les libraires. On accuse ceux-ci d'être de plus en plus réticents à accepter les commandes et de les remplir de moins en moins bien. Beaucoup de libraires l'admettent et se défendent en avançant le coût élevé des frais de recherche bibliographique et des frais administratifs de traitement des commandes des bibliothèques, qui comportent souvent l'obligation de commander peu d'exemplaires auprès de beaucoup d'éditeurs ou distributeurs différents. Aussi, il n'est pas surprenant que cette réticence des libraires aille en croissant.

La deuxième difficulté concerne les délais de livraison qui sont jugés trop élevés trop souvent, avec des estimations variant entre trois semaines et deux mois et demi.

La conséquence de ces deux problèmes est que les commandes ont de plus en plus tendance à être exécutées seulement partiellement et la dégradation du niveau de service est vivement ressentie.

Les difficultés d'approvisionnement des livres en anglais sont le plus souvent jugées encore plus grandes par les personnes interviewées, en raison notamment de la réduction du nombre de libraires anglophones fournisseurs. Ainsi, la Bibliothèque Municipale de Montréal qui avait auparavant 3 libraires fournisseurs, n'en a plus qu'un, actuellement. Cette évolution est attribuée, au moins en partie, aux difficultés créées aux libraires par les éditeurs anglophones.

C. RESUME

1. Faits saillants

La demande de livres, tant par les consommateurs individuels que par les acheteurs institutionnels, ne semble pas avoir augmenté fortement dans les dernières années.

Cependant la faiblesse des moyens de promotion des éditeurs québécois, ainsi que la comparaison, par région administrative, du nombre de libraires agréés avec le chiffre de la population, montrent que le marché potentiel du livre n'a pas encore été couvert.

Concernant les institutions subventionnées, par contre, la baisse régulière du nombre d'élèves et le fait que la progression des dépenses des bibliothèques reste en arrière de celle des prix des livres, signifie qu'elles ne constituent plus un marché en croissance.

2. La qualité du service aux consommateurs

La plupart des institutions subventionnées dénoncent la dégradation du service fourni par les librairies.

Les reproches concernent principalement le traitement des commandes, qui est jugé être incomplet et comporter des erreurs trop souvent, ainsi que la longueur excessive des délais d'approvisionnement. Ces difficultés sont souvent plus grandes pour les livres en anglais, en raison de la réduction du nombre de fournisseurs.

VIII. LES PROGRAMMES D'AIDE DANS LE DOMAINE DU LIVRE

A. AIDE A L'EDITION

Comme dans le cas de la traduction, les programmes d'aide s'adressent aux maisons d'édition à participation majoritaire canadienne. Pour le Gouvernement du Québec, cela signifie une participation québécoise d'au moins 50% des actions émises ainsi que du capital versé et de l'excédent acquis.

1. Publication

Trois sources de subvention existent à ce niveau.

a. Conseil des Arts d'Ottawa

Elle prend trois formes: d'une part, le Conseil octroie des subventions globales pour combler des déficits prévus dans le budget de la publication d'ouvrages canadiens, l'éditeur étant libre de répartir la somme comme il l'entend. D'autre part, le Conseil octroie des subventions par titre aux maisons d'édition qui ne sont pas encore admissibles au programme des subventions globales. Enfin, il existe des subventions pour la publication de textes savants, financées par le Conseil des Arts mais administrées par le Conseil Canadien de Recherches sur les Humanités et le Conseil Canadien de Recherches en Sciences Sociales.

En 1974, 25 éditeurs québécois ont bénéficié de subventions globales comprises entre \$ 4,000 et \$ 42,000 , pour un total de \$ 425,000. Des subventions par titre variant de \$ 300 à \$ 6,200. ont été accordées à 8 éditeurs québécois pour un montant total de \$ 18,842.

b. Ministère des Affaires Culturelles du Québec

L'aide à la publication, administrée par le service des lettres, se fait par titre et nécessite l'envoi d'un devis des frais de publication par l'éditeur. Dans la pratique, cette exigence est souvent mal observée, les devis étant lents à venir et fréquemment mal remplis. Ceci ne facilite pas le délai de réponse aux demandes, qui varie entre 2 et 4 mois, actuellement.

Une minorité d'éditeurs québécois semblent intéressés à cette forme d'aide, puisqu'une douzaine seulement sollicitent régulièrement l'aide du Ministère. Cependant, 84 demandes, dont 51 acceptées, ont été faites en 1975-1976.

Le budget du programme en 1974-1975 était de \$ 85,000 et le montant des subventions a beaucoup augmenté depuis 3 ans, passant d'une moyenne de \$ 800 - 1,200 à une moyenne de \$ 3,500 - 4,000.

On peut également classer comme aide à la publication, la loi concernant la garantie de certains prêts aux éditeurs et libraires, existant depuis 1975. Cette loi permet à la Société de Développement Industriel du Québec de garantir les prêts consentis à un éditeur, en fonction du montant de ses inventaires et de ses comptes à recevoir.

Cette loi est très critiquée par la plupart des éditeurs qui considèrent les exigences d'admissibilité déraisonnables, notamment en ce qui concerne le contrôle des inventaires et la loi est pratiquement inopérante, à l'heure actuelle.

c. Comité franco-québécois

Ce comité est rattaché au Ministère des Affaires Intergouvernementales. Il comprend des libraires universitaires, des éditeurs français et québécois et des représentants du Ministère des Affaires Intergouvernementales et du Consulat de France. Il a pour rôle d'arrêter la liste des livres techniques et scientifiques de niveau universitaire qui bénéficient d'une subvention égale à 30% du prix de détail. Cette subvention est répercutée sous forme de réduction de prix par le libraire à l'acheteur, qui doit être étudiant universitaire. L'étudiant remplit une fiche qui sert de justificatif au libraire pour se faire rembourser.

Les livres admissibles à ce programme peuvent être québécois ou français et sont portés à l'attention du Comité par les professeurs. Jusqu'en mai 1976, des livres en français d'éditeurs anglophones étaient admissibles, mais cela a été supprimé depuis. Actuellement, environ 25% des livres subventionnés sont québécois, contre 75% français.

Le budget annuel est de \$ 150,000. financés à part égale par la France et le Québec.

2. Coédition et corédaction

Ce programme d'aide existe depuis 1972 et est administré par la direction de la coopération internationale au Ministère des Affaires Intergouvernementales. Il rentre dans le cadre de la coopération franco-québécoise et est financé aux 2/3 par la France et pour 1/3 par le Québec, pour un budget annuel de \$ 40,000.

Les demandes sont faites par l'éditeur chef de file auprès du service responsable de l'administration du programme québécois ou français, selon la nationalité de l'éditeur.

Les ouvrages visés par le programme sont surtout les livres de médecine, scientifiques et techniques.

Deux difficultés sont apparues dans l'administration de cette forme d'aide. Tout d'abord, il n'est apparemment pas toujours facile, dans la pratique, de s'assurer que l'éditeur québécois impliqué n'est pas en réalité contrôlé par une maison française, auquel cas, on subventionnerait un livre français en fait. D'autre part, la corédaction semble difficile et n'a marché jusqu'à présent que dans les domaines médical et paramédical.

3. Promotion

L'aide dans ce domaine provient du Conseil des Arts d'Ottawa qui a inauguré, depuis avril 1976, un programme de promotion du livre en français, avec un programme correspondant pour le livre en anglais. Ce programme comprend quatre volets.

Le premier concerne la subvention accordée à la firme ADIMEC, déjà mentionnée, qui agit en tant que représentant commun pour une quarantaine d'éditeurs québécois, contactés par ses soins, et qui paient une participation symbolique aux frais.

Le deuxième volet a trait à la subvention accordée à EDITEK, déjà mentionnée également, et qui a publié dans "Perspectives", un catalogue de vacances des livres canadiens en langue française, regroupant 33 éditeurs différents. Dans ce cas, également, ceux-ci ont versé une participation symbolique aux frais.

Un troisième volet concerne la subvention à la Société de Promotion du Livre, de Montréal, pour la publication de critiques d'ouvrages parus récemment dans des journaux locaux.

Le dernier volet de l'aide à la parution est l'aide à la parution par auteur, où le Conseil des Arts rembourse une partie des frais de voyage et paie, le cas échéant, des honoraires professionnels à un auteur effectuant une tournée de promotion de ses oeuvres et agissant comme conférencier invité.

Comme tous les programmes pilotes du Conseil des Arts, ce programme d'aide à la promotion est en instance de réévaluation et sera éventuellement poursuivi, s'il produit des résultats positifs. On peut noter qu'à une exception près, les éditeurs participant à la promotion d'ADMEC étaient satisfaits des résultats obtenus.

4. Ventes

On peut considérer que deux formes d'aide existent à ce stade, l'une au niveau fédéral et l'autre au niveau provincial.

Au niveau fédéral, il s'agit des achats de livres pour distribution gratuite, effectués par le Conseil des Arts d'Ottawa. Ce programme s'adresse aux ouvrages d'auteurs canadiens, à l'exclusion des manuels scolaires.

44 éditeurs québécois ont bénéficié de ce programme en 1974-75, avec des achats variant entre \$ 400. et \$ 19,400. et pour un total de \$ 236,000.

Au niveau provincial, il s'agit de la loi de l'assurance-édition qui existe depuis 1964. Cette loi garantit à l'éditeur, l'achat, par le Ministère des Affaires Culturelles, soit du tiers des exemplaires d'un ouvrage assuré, soit des invendus à l'intérieur d'un délai prescrit, suivant la proportion des livres vendus par l'éditeur.

Elle garantit également le versement à l'auteur, d'une somme égale à 12.5% du prix coûtant des exemplaires achetés par le Ministère.

Cette loi est maintenant considérée comme plus ou moins désuète notamment à cause de l'obligation, pour un requérant, d'être membre de l'Association des Editeurs Canadiens, ce qui exclut certaines maisons, comme les presses universitaires.

En pratique, la loi a peu joué et sur un budget annuel de \$ 100,000. jamais plus de \$ 8,000. n'ont été utilisés et ce, pour des subventions moyennes de l'ordre de \$ 1,000.

Peu d'éditeurs semblent d'ailleurs intéressés à bénéficier de la loi sous sa forme présente et les demandes ont surtout concerné des essais en sciences humaines et des oeuvres de poésie. En 1974-1975, 30 demandes ont été faites, dont 7 ont été retirées par la suite, 7 refusées et 16 acceptées.

B. AIDE A LA TRADUCTION

1. Le développement des traductions

Le nombre des livres traduits a considérablement augmenté depuis une dizaine d'années et particulièrement depuis 1973, grâce au programme fédéral d'aide à la traduction. Cette évolution s'est manifestée tant au Québec qu'en dehors.

Au Québec, les principales maisons d'édition qui se sont lancées dans la traduction sont le Cercle du Livre de France, les Editions du Jour, Harvest House et Habitex, qui appartient aux Editions de l'Homme.

De plus, comme on l'a déjà noté, des représentants au Québec d'éditeurs américains, comme McGraw Hill et Holt, Rinehart & Winston ont développé les traductions de manuels scolaires et de livres de médecine, scientifiques et techniques.

Il faut noter, que sous l'impulsion de maisons comme Harvest House, à Montréal depuis 1965 et McClelland & Stewart à Toronto depuis 1959, des oeuvres canadiennes françaises sont aussi traduites en anglais.

2. L'aide du Conseil des Arts d'Ottawa

Cette aide concerne les traductions faites dans l'une ou l'autre des langues officielles. Elle vise les oeuvres canadiennes publiées par des auteurs canadiens, le montant de la subvention étant fonction de l'importance et de la difficulté de traduction de l'oeuvre.

En 1974-1975, 11 éditeurs québécois ont profité de cette aide pour un montant total de \$ 71,000., les subventions individuelles variant entre \$ 350. et \$ 6,000. 2 éditeurs anglophones ont été subventionnés, ce qui a permis la traduction de 4 oeuvres du français à l'anglais. Cela est venu s'ajouter aux 8 autres traductions, du français à l'anglais, chez les éditeurs francophones.

En tout, le programme a permis la traduction, chez des éditeurs québécois, de 28 ouvrages en 1974-1975, et l'on peut dire qu'il a été déterminant pour le développement des traductions de livres dans la province.

C. AIDE A LA LIBRAIRIE

Le libraire étant un marchand et non un producteur, ses besoins d'aide se situent au niveau du financement de son exploitation et de ses ventes et à celui de la protection de ses débouchés.

En ce qui concerne ce dernier point, on revient aux objectifs de la politique du livre, qui est discutée dans le reste du rapport.

Pour l'aide au financement, les libraires peuvent bénéficier des dispositions de la loi concernant la garantie de certains prêts aux éditeurs et libraires. Cependant, il ne semble pas qu'ils cherchent à s'en prévaloir, essentiellement pour la raison citée précédemment que les exigences de contrôle et de vérification des inventaires entraînent des coûts exagérés par rapport au bénéfice de l'application de la loi. Aussi, la loi est, comme pour les éditeurs, inopérante à l'heure actuelle.

D. BILAN

L'aide à l'édition québécoise représente plus d'un million de dollars de subventions, par an, répartis entre les subventions à la publication, à la traduction, à la coédition et à la promotion.

Cette aide est cependant inégalement répartie entre le gouvernement fédéral, qui en contrôle les trois quarts, et le gouvernement du Québec. Le gouvernement français contribue environ \$ 100,000 par an, pour l'aide à la coédition et au livre scientifique et technique.

L'aide fédérale a la préférence des éditeurs québécois, pour deux raisons. Tout d'abord, le montant global des subventions est beaucoup plus important, comme on vient de le voir. D'autre part, beaucoup d'éditeurs avancent que la procédure d'obtention de l'aide fédérale est généralement mieux structurée et plus rapide que pour l'aide provinciale.

IX. BILAN ET DIAGNOSTIC

A. LES EFFETS DE LA POLITIQUE DU LIVRE

1. Développement des librairies

La politique du livre semble avoir influencé le secteur de la librairie du commerce du livre de deux façons distinctes. Dans une première phase, il y a eu une croissance rapide du nombre de libraires dans la province, provoquée par les règles d'achats des institutions subventionnées et notamment par la régionalisation de ces achats. Il faut noter que cette expansion a permis l'accroissement du réseau des librairies à succursales comme l'augmentation du nombre de libraires régionaux.

Dans une deuxième phase qui se poursuit à l'heure actuelle, les effets négatifs de la politique du livre sur la rentabilité des libraires ont entraîné l'amorce du repli se manifestant par des fermetures, volontaires ou forcées, de librairies. Ainsi, Fides a-t-il récemment abandonné son réseau de librairies régionales. Ce mouvement a été perceptible plus tôt en ce qui concerne les librairies anglophones, pour lesquelles se sont souvent ajoutées des difficultés croissantes avec leurs fournisseurs ontariens.

Ainsi, la politique du livre, qui avait permis, dans un premier temps, l'expansion du réseau de la librairie, pourrait causer, dans un deuxième temps, sa contraction.

2. Ventes aux institutions subventionnées

Le système des remises ne correspond plus aux données économiques actuelles car il laisse au libraire une marge bénéficiaire qui est, en moyenne, deux fois moins élevée que le niveau de ses frais généraux. En conséquence, cette marge trop réduite entre la remise de l'éditeur et celle consentie aux institutions subventionnées a favorisé la baisse du niveau de service, qui va en s'aggravant.

D'autre part, la fréquence insuffisante de révision des tabelles a conduit à des situations où l'acheteur et le vendeur font alternativement un profit ou une perte supplémentaires suivant l'évolution des taux de changes réels au-dessus ou au-dessous des tabelles officielles.

L'ensemble de ces facteurs provoque de plus en plus une situation paradoxale où les libraires sont de moins en moins intéressés à vendre des livres aux institutions subventionnées qui sont, de leur côté, de moins en moins désireuses de leur en acheter.

3. Respect de la législation

Un des problèmes du contrôle de la politique du livre provient de ce qu'il dépend en partie d'un ministère différent de celui qui a mis sur pied la réglementation. Or, le Ministère de l'Education n'a pas cherché à instituer des moyens de contrôle effectifs.

L'absence d'un contrôle strict de l'application de la politique du livre, jointe aux facteurs cités précédemment, a alors entraîné un relâchement dans le respect de la législation se manifestant par des commandes directes de certaines institutions au diffuseur ou à l'éditeur et par l'existence de librairies ne respectant pas les conditions d'agrément.

Si l'on en croit le nombre de commandes directes reçues par les éditeurs et les diffuseurs de livres et suivant l'aveu même de la Fédération des commissions scolaires, les irrégularités commises par les institutions subventionnées vont en croissant actuellement.

4. Effets financiers de la politique du livre

La politique du livre n'a pas eu pour effet de contrôler les augmentations de prix puisque celles-ci sont restées importantes pour la plupart des catégories de livres. En effet, la réglementation actuelle porte uniquement sur les remises, qui ne sont qu'un aspect du problème, et ne tient pas compte des coûts et du mode de détermination des prix par les éditeurs et distributeurs exclusifs.

Cependant, il est problématique de donner une évaluation chiffrée des augmentations de prix dues uniquement à la politique du livre car d'autres facteurs d'accroissement des prix ont joué un rôle important depuis 1972.

Quatre (4) sources d'augmentation des prix devraient être distinguées des effets de la politique du livre.

Premièrement, les coûts de production des livres ont subi, comme dans tous les secteurs, les effets de l'inflation.

Deuxièmement, l'évolution du marché du manuel scolaire a provoqué une baisse des tirages moyens, qui a elle-même entraîné une augmentation du coût unitaire de production se chiffrant à plus de 10% actuellement pour le manuel scolaire en français.

Troisièmement, les libraires ont été amenés à fournir des services supplémentaires en matière de livraison et de traitement des commandes.

Quatrièmement, il y a eu une tendance à l'amélioration de la qualité des manuels scolaires dans les dernières années.

B. ASPECTS PRINCIPAUX DE L'EVOLUTION DU SECTEUR DU LIVRE

L'évaluation de la situation actuelle met en relief les points suivants:

1. L'édition québécoise connaît une croissance continue de ses ventes et une augmentation marquée du nombre de titres publiés de l'ordre de 69% en quatre ans, mais la diminution des tirages moyens (43% en quatre ans) rend de plus en plus précaire sa rentabilité. Ceci est d'autant plus préoccupant que l'insuffisance des moyens de promotion et la concurrence subie sur les marchés québécois et étrangers rendent difficile un accroissement des débouchés.
2. Le secteur de la distribution du livre souffre à la fois d'une concentration dans les mains des maisons de distribution étrangères et d'un nombre élevé de distributeurs.

Cette trop grande diversité des distributeurs occasionne une multiplication des contacts et des communications entre libraires et distributeurs, amplifie les problèmes de transport et se traduit par une inefficacité générale du système de distribution qui se répercute au niveau des prix de détail du livre.

3. La rentabilité des librairies est à la baisse depuis trois ans, avec une marge bénéficiaire brute très proche du montant des frais généraux. Cette évolution est aggravée par l'insuffisance manifeste de la marge brute sur les ventes de manuels scolaires, alors même que les ventes aux institutions subventionnées semblent constituer une part de plus en plus importante du total. Aussi, il n'est pas surprenant que plusieurs des principaux libraires de la province envisagent ou aient déjà décidé de cesser la vente des manuels scolaires et que le niveau du service fourni aux institutions subventionnées se dégrade. Par ailleurs, d'autres causes non négligeables de cette baisse de rentabilité sont la compétition croissante des points de vente, en ce qui concerne le livre populaire, et l'insuffisance de la gestion.
4. La multiplicité des programmes d'enseignement et la diminution continue de la clientèle scolaire ont entraîné une baisse importante des tirages de manuels scolaires. Cette baisse s'est traduite par une augmentation des coûts unitaires de production de plus de 10% pour le manuel scolaire en français, laquelle peut expliquer une partie importante de l'augmentation du coût des livres et qui grève de plus en plus le budget des commissions scolaires.
5. L'aide à l'édition québécoise représente un montant annuel important réparti sur plusieurs types de subventions touchant les principales catégories de livres. La majeure partie de cette aide provient du gouvernement fédéral, qui a la préférence des éditeurs québécois et une réduction de cette aide pourrait avoir des effets très sérieux sur l'édition de livres français au Québec.

X. CONCLUSION

Au terme de cette première partie de l'étude du commerce du livre, nous formulons les constatations suivantes:

1. La politique du livre ne correspond plus aux données économiques actuelles et doit être révisée en profondeur.
2. Le niveau de rentabilité des libraires est insuffisant et l'on va assister à une désaffection de leur part vis-à-vis du manuel scolaire et à une diminution du nombre des librairies, à moins que des actions soient prises pour corriger la situation.
3. Il est nécessaire de rationaliser la distribution du livre au Québec et d'encourager tous les secteurs du livre à augmenter leurs efforts de promotion du livre.
4. Certains secteurs de l'édition font preuve d'un manque de dynamisme notamment le manuel scolaire où il existe un attentisme marqué et le secteur de la traduction, où seuls quelques éditeurs sont actifs.

A partir de ces conclusions, il faut maintenant explorer diverses possibilités de solution aux problèmes mentionnés et ceci sera l'objet de la deuxième partie de cette étude.

Donna Pagan & Associates Ltd

MANDAT DE TRAVAIL

Le mandat de travail, pour la réalisation de cette étude, comportait les éléments suivants.

Phase I - Evaluation de la situation actuelle

1. Analyse de la législation et de la réglementation actuelle.
2. Préparation d'un questionnaire sur les opérations et résultats financiers des librairies agréées et test de ce questionnaire.
3. a. Envoi de ce questionnaire aux librairies agréées et conduite d'entrevues auprès d'un échantillon d'une vingtaine de librairies du Québec.

b. Analyse des réponses.
4. Analyse des mécanismes de distribution de livres au Québec, par le moyen d'entrevues auprès des maisons les plus importantes identifiées comme:

a. grossistes,

b. maisons de distribution exclusive,

c. messageries.
5. Rencontres avec les représentants des associations ou groupes concernés par le commerce du livre, y compris des représentants des commissions scolaires et du Ministère de l'Education.
6. Examen des opérations de l'A.C.D.L.

A N N E X E S

7. Examen des questions de transport et des coûts associés.
8. Examen des questions d'importation et d'exportation.
9. Rencontres avec les principaux éditeurs québécois et collecte de données quantitatives sur l'édition.
10. Analyse de la rentabilité de l'édition et des problèmes inhérents à ce domaine.
11. Diagnostic général et conclusions sur le commerce du livre.
12. Préparation et présentation d'un rapport d'évaluation.

Phase II - Elaboration d'une stratégie de développement

1. Définition d'objectifs opérationnels concernant l'accessibilité du livre, sur le territoire du Québec.
2. Identification des conditions jugées essentielles pour l'atteinte des objectifs formulés en 1.
3. Consultations de représentants du milieu sur 1 et 2.
4. Elaboration de recommandations, notamment sur:
 - a. le réseau des librairies,
 - b. les mécanismes d'approvisionnement et de distribution,
 - c. la régulation des prix,
 - d. la rentabilité de l'édition,
 - e. les opérations de l'A.C.D.L.

5. Consultation de représentants du milieu sur les recommandations faites en 4.
6. Finalisation des recommandations.
7. Préparation d'un programme d'implantation.
8. Préparation et soumission d'un rapport final.

EDITEURS INTERVIEWES

EDITEUR OFFICIEL DU QUEBEC	J.P. Lemonde
EDITIONS BEAUCHEMIN	M. Frenette
EDITIONS FIDES	V. Martin
EDITIONS FRANCAISES	R. Rochette
EDITIONS DE L'HOMME	P. Lespérance
EDITIONS HURTUBISE HMH	T. Viellard
EDITIONS DU JOUR	Me C. Béland
FRANCE-QUEBEC	R. Carignan
LIDEC	R. Sasseville et P. Falardeau
McGRAW-HILL	P. Charbonneau et P. Proulx
PRESSES DE L'UNIVERSITE LAVAL	C. Frémont et J.A. Bédard
PRESSES DE L'UNIVERSITE DU QUEBEC	T. Déri
RENOUF PUBLISHING CY.	Constantin
RENOUVEAU PEDAGOGIQUE	P. Tisseyre et A. Dussault
SCIENCES ET CULTURE	M. Béliveau

EDITEURS

QUESTIONS ET SUJETS DE DISCUSSION

I. ACTIVITES

- 1.1. Type d'ouvrages édités.
- 1.2. Raisons d'une spécialisation éventuelle.
- 1.3. Evolution future.
- 1.4. Autres activités (librairie, distribution, autres articles que le livre, etc...)

II. INFLUENCE DE LA LEGISLATION ACTUELLE

- 2.1. En général
- 2.2. Loi d'agrément des librairies.
- 2.3. Système des remises aux libraires et de ceux-ci aux institutions subventionnées.
- 2.4. Loi sur la garantie de certains prêts aux libraires. et aux éditeurs.
- 2.5. Loi sur la coédition et la corédaction.
- 2.6. Loi sur l'aide à la publication.
- 2.7. Loi sur l'assurance édition.

III. COUTS

- 3.1. Principaux éléments de coûts de production.
 - Importance respective
 - Evolution
 - Parts moyennes dans un ouvrage-type
- 3.2. Principaux éléments de coûts des ventes (Voir 3.1.)
- 3.3. Frais de publicité.
- 3.4. Principes d'analyse des coûts dans l'entreprise (analyse de point mort, coûts unitaires,...)

IV. VENTES

- 4.1. Critères de détermination des tirages.
- 4.2. Remises consenties.
- 4.3. Conditions de vente (envois d'office, dépôt,...)
- 4.4. Existence d'escomptes de quantité.
- 4.5. Promotion des ventes.
- 4.6. Effort de publicité.

V. RENTABILITE

- 5.1. Mode de détermination des prix.
- 5.2. Marges de profit moyennes dans le secteur: réelle et souhaitable.
- 5.3. Evolution de la rentabilité dans le temps suivant les types d'ouvrages.
- 5.4. Facteurs essentiels de rentabilité.

VI. EVOLUTION

- 6.1. Tendance éventuelle vers la diversification.
- 6.2. Développement des coéditions et corédactions.
- 6.3. Facteurs de changements dans l'édition.
- 6.4. Forme d'avenir de l'édition.

DISTRIBUTEURS ET GROSSISTES INTERVIEWES

A.C.D.L.	Frère A. Hotte
A.D.P. (Groupe SOGIDES)	P. Lespérance
SOCADIS	P.-G. Martin R. Denis (Bordas-Dunod)
SOMABEC	A. Bohuon (Visité par A. Metzger)
DUSSAULT Ltée	A. Dussault
EDITIONS FRANCAISES	R. Rochette
RENOUF	Constantin
GRANGER Frères	A. Constantin
FRANCE QUEBEC	R. Carignan
NOUVELLES MESSAGERIES INTERNATIONALES DU LIVRE	M. Pépin, J. Petit et G. Lapierre
PRESSES DE LA CITE	G. Vallières
SCIENCES ET CULTURE	M. Béliveau
BEAUCHEMIN	J.P. Paquin et M. Frenette
ECLAIR	L. Brunelle

QUESTIONS ET SUJETS DE DISCUSSIONI. MISE SUR PIED DE L'AFFAIRE

- 1.1. Obtention d'une distribution d'un éditeur.
- 1.2. Conditions et obligations d'une distribution exclusive.
- 1.3. Obtention de relations avec des libraires:
 - type de librairie
 - dispersion géographique
- 1.4. Eléments physiques et financiers pour monter une distribution:
 - capitaux
 - immobilisations: entrepôts, bureaux, camions, etc...
 - personnel

II. FONCTIONNEMENT

- 2.1. Mécanismes d'approvisionnement auprès des éditeurs:
 - dépôts en consignment
 - achats fermes d'un stock
- 2.2. Politique de stockage:
 - gros vendeurs et autres
 - stocks saisonniers
- 2.3. Spécialisation(s) éventuelle(s) dans certains types d'ouvrages.
- 2.4. Si oui, raisons de cette (ces) spécialisation(s).
- 2.5. Mécanismes de fixation des prix de détail pour les livres canadiens et importés.

- 2.6. Détermination des taux de conversion de monnaie pour les livres importés.
- 2.7. Enumération des frais de transport et de livraison et coûts unitaires.
- 2.8. Marge de profit moyenne dans le secteur, dans l'entreprise considérée.
- 2.9. Mécanisme de livraison pour librairies- points de vente.
- 2.10. Moyen de transport utilisé.

III. EVOLUTION DE LA DISTRIBUTION

- 3.1. Existence d'une taille optimale pour un distributeur ou un grossiste.
- 3.2. Tendances vers la distribution d'autres articles que le livre broché: livres de poche à grande diffusion, périodiques, papeterie, articles de bureau, disques,...
- 3.3. Variables les plus importantes pour conserver les fournisseurs et les clients détaillants.
- 3.4. Concurrence entre distributeurs québécois et étrangers établis au Québec.
- 3.5. Forme d'avenir de la distribution.

IV. INFLUENCE DE LA LEGISLATION ACTUELLE

- 4.1. Influence en général.
- 4.2. Conséquences de la loi d'accréditation des libraires.
- 4.3. Conséquences du système d'achat des institutions subventionnées.
- 4.4. Conséquences du système des remises et des tabelles.

LIBRAIRIES INTERVIEWEES

Drummondville

LIBRAIRIE FRANÇAISE

Hull

LIBRAIRIE CARTIER MIGNAULT

LIBRAIRIE CLASSIQUE DE HULL

Joliette

LIBRAIRIE RENE MARTIN INC.

Montréal

CLASSIC BOOK SHOP

LIBRAIRIE DEOM

LIBRAIRIE DUSSAULT

EDITIONS FIDES

EDITIONS FRANCE-QUEBEC

LIBRAIRIE GRANGER FRERES

LIDEC INC.

LIBRAIRIE CLAUDE PAYETTE

LIBRAIRIE RENOUF LTEE

LIBRAIRIE DE L'UNIVERSITE DE MONTREAL

Québec

LIBRAIRIE GARNEAU

LIBRAIRIE LALIBERTE

Saint-Hyacinthe

LE COMPTOIR DU LIVRE INC. (Visitée par A. Metzger)

SOMABEC LTEE (Visitée par A. Metzger)

Sherbrooke

LA GALERIE DES LIVRES (Visitée par A. Metzger)

Sorel

LIBRAIRIE MARCEL WILKIE

Trois-Rivières

LIBRAIRIE POIRIER (Visitée par A. Metzger)

Valleyfield

LIBRAIRIES GERALD BOYER (Visitée par A. Metzger)

QUESTIONNAIRE SUR LE COMMERCE DU LIVRE

Nom de la librairie:

Adresse:

Région administrative:

Nous vous prions de bien vouloir remplir un questionnaire pour chaque succursale de votre entreprise s'il y a lieu, et de renvoyer le (ou les) questionnaire(s) dans les 15 jours de la réception.

Lorsque les chiffres cités sont des estimations, vous voudrez bien le préciser en écrivant à côté la mention "est."

Lorsqu'il ne vous est pas possible d'éviter des regroupements de catégories de livres, de clients, de coûts ou de ventes, veuillez préciser par une accolade le regroupement effectué s.v.p.

I. GENERALITES

1. Quel type d'ouvrages vendez-vous?

Catégorie d'ouvrages (incluant livre de poche, s'il y a lieu)	Nombre de titres en librairie	Pourcentage du total
a. Création littéraire (roman, théâtre, poésie, mémoires, ...)		 7
b. Sciences humaines, sociales et économiques (histoire, géographie, droit, économie, philosophie, sociologie, ...)		
c. Médecine techniques et sciences.		
d. Littérature pour la jeunesse		
e. Manuels scolaires		
Nombres total de titres:		100%

2. Vendez-vous des livres de poche? Oui Non

Si oui, nombre de titres en librairie:

3. Superficie (en pieds carrés) pour la vente:

pour le stockage:

4. Quelle est, en pourcentage, la part du livre en anglais et celle du livre en français dans votre librairie?

	<u>1971</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>
Livre en anglais			
Livre en français			
TOTAL:	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

5. Quelle est, en pourcentage des titres dans votre librairie, la part du livre importé et du livre Canadien?

	<u>1971</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>
Livre importé			
Livre Canadien			
TOTAL:	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

6. Vendez-vous d'autres articles?

	<u>OUI</u>	<u>NON</u>
Périodiques (y compris revues)		
Disques		
Papeterie		
Autres (précisez ci-dessous s.v.p)		

II. APPROVISIONNEMENTS EN LIVRES

7. Après de quelles sources vous fournissez-vous et à quelles conditions?

Type de fournisseurs	Nombre	Achats annuels \$ '000	Achats en pourcentage du total (%)	Termes de paiement (jours)	Délai moyen de livraison (jours)
Editeurs					
Distributeurs exclusifs					
Messageries					
ACDL					
Autres (précisez ci-dessous, s.v.p.)					
.....					
.....					
TOTAUX:			100%		

8. Quel est le montant des frais de transport, du fournisseur jusqu'à la librairie?

En valeur absolue pour 1975: \$.....

Pourcentage moyen du prix d'achat:%

III. COUTS D'EXPLOITATION ET DES VENTES DE LIVRES:

9. Nombre d'employés à la vente:..... Salaire horaire moyen: \$.....

10. Catégories de coûts d'exploitation et de ventes:
(les chiffres, en milliers de dollars, se rapportent aux montants absolus et les chiffres en pourcentage, au pourcentage du prix de vente que représente chaque catégorie de coût).

Catégorie	1971		1973		1975	
	\$ '000	%	\$ '000	%	\$ '000	%
Salaires						
Achats (incluant frais de transport)						
Frais généraux (loyer, taxes municipales, administration,...)						
Intérêts et frais bancaires						
Frais de transport aux clients						
Autres (précisez s.v.p.)						
.....						
.....						
.....						
Coût total des livres vendus:						

11. Inventaires:

Catégorie d'ouvrages	Valeur présente de l'inventaire au prix de vente \$ '000	Cette valeur présente est-elle			Rotation des stocks (1) (Nombre de fois dans l'année)
		Haute	Moyenne	Basse	
a. Création Litt.		...	...	...	
b. Sc. hum. soc. éco.		...	...	...	
c. Med. Tech. Sci.		...	...	...	
d. Litt. jeunesse		...	...	...	
e. Man. scol.		...	...	...	
Livres de poche		...	...	...	

(1) Calculé comme: Coûts des ventes / $\frac{1}{2}$ (inventaire de début d'année + inventaire de fin d'année, au prix coûtant)

IV. VENTES ET RENTABILITE

12. Montants des ventes (\$ milliers) et marges de profit brut⁽¹⁾ (avant impôts, en % des ventes) sur les livres.

(1) marge de profit brut = ventes-coût des ventes/ventes

Catégorie d'ouvrage	1971		1973		1975	
	Ventes	Marge brute	Ventes	Marge brute	Ventes	Marge brute
	\$ '000	%	\$ '000	%	\$ '000	%
a. Création Litt.						
b. Sc. hum.soc.éco.						
c. Méd. Tech. Sci.						
d. Litt. jeunesse						
e. Man. scol.						
Livres de poche						
Ensemble des livres	\$.....	%	\$.....	%	\$.....	...%

13. Montant annuel total des ventes d'autres articles, s'il y a lieu, (disques, périodiques, papeterie, etc...) en milliers de dollars et marge de profit brut (en %):

		1971	1973	1975
Ventes	\$			
Marge de profit brut	%			

14. Montant annuel total des ventes (livres et autres articles) en milliers de dollars et marge de profit global brut (en %):

		1971	1973	1975
Ventes	\$			
Marge de profit brut	%			

15. Ventes de livres (milliers de dollars) et marges de profit brut (en %) réalisées auprès de:

	1971		1973		1975	
	Ventes	Marge	Ventes	Marge	Ventes	Marge
	\$	%	\$	%	\$	%
Collectivités et autres institutions subventionnées:						
Manuels scol.						
Autres livres						
Public en général						

16. Quelles sont les marges de profit brut minimales qu'il serait normal et souhaitable de réaliser auprès de:

Collectivités et autres institutions subventionnées:

Manuels scolaires :%

Autres livres :%

Public en général :%

17. Pensez-vous que des marges de profit brut différentes selon les catégories ci-dessus sont souhaitables ?

OUI NON SANS OPINION

Veuillez expliquer votre réponse:

18. Comptes à recevoir:

Liste des clients par catégorie	Conditions de paiement consenties (Jours)	Délai moyen réel de recouvrement (Jours)
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

19. Pourcentage des commandes des clients faites:

	<u>1971</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>
En gros (10 livres ou plus par commande)			
Au détail (moins de 10 livres par commande)			
	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

20. Evolution de la demande de livres durant les cinq (5) dernières années pour votre librairie:

Catégorie	<u>A augmenté</u>		<u>Stable</u>	<u>A diminué</u>	
	Beaucoup	Un peu		Beaucoup	Un peu
a. Création litt.					
b. Sc. hum.soc.éco.					
c. Méd. Tech. Sci.					
d. Litt. jeunesse					
e. Man. scol.					
Livres de poche					
Livres en anglais					
Livres en français					
Canadien					
Importé					

21. Quels sont vos concurrents dans le domaine de la vente du livre? Veuillez classer les catégories suivantes par ordre de concurrence décroissante en commençant par les concurrents les plus sérieux: distributeurs exclusifs, commissionnaires d'éditeur étranger, magasins à rayons, points de vente (kiosques, tabagies, etc...), autres libraires, autres (précisez s.v.p.)

Ventes aux institutions subventionnées

Ventes au public
en général

[illegible]

V. STRUCTURE FINANCIERE

22. Quels sont les modes de financement à court terme de votre librairie?

Type de financement:	Montant (\$ milliers)	Garantie fournie
.....		
.....		
.....		
.....		

23. Quels sont les modes de financement à moyen et long terme de votre librairie?

Type de financement:	Montant (\$ milliers)	Garantie fournie
.....		
.....		
.....		
.....		

24. Valeur de l'entreprise (en milliers de dollars)

	<u>1971</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>
Actifs totaux			
Avoir net des actionnaires			
Profit net après impôts.			
Profit net/ Actifs totaux			
Profit net/ Avoir des actionnaires			

25. Bilan de l'entreprise (en milliers de dollars) pour la dernière année fiscale (préciser la date, s.v.p.):/.../19...

<u>ACTIF</u>		<u>PASSIF</u>	
ACTIFS A COURT TERME		PASSIF A COURT TERME	
En-caisse		Comptes à payer	
Comptes à recevoir		Dette à court terme	
Inventaires		Dette à long terme venant à l'échéance dans l'année	
Autres actifs à court terme (précisez ci-dessous s.v.p.)		Autre passif à court terme (précisez ci-dessous, s.v.p.)	
			
			
			
			
TOTAL		TOTAL	
ACTIFS A LONG TERME		PASSIF A LONG TERME	
Immobilisations nettes		Dette à long terme	
Autres actifs à long terme (précisez ci-dessous, s.v.p.)		Autre passif à long terme (précisez ci-dessous, s.v.p.)	
			
			
			
TOTAL		TOTAL	
		AVOIR DES ACTIONNAIRES	
		Capital social	
		Bénéfices non répartis	
		Autres (précisez ci-dessous, s.v.p.)	
			
		TOTAL	
ACTIFS TOTAUX		TOTAL PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES	

VI. APPRECIATION DE LA LEGISLATION EXISTANTE

N.B. Veuillez, dans chaque cas, expliquer brièvement votre réponse, s.v.p.

Etes-vous satisfait, en général:

26. De la loi actuelle d'agrément des libraires?

Oui Non Sans opinion

De son application?

Oui Non Sans opinion

27. Du système actuel des tabelles sur les livres importés?

Principe: Oui Non Sans opinion

Taux utilisés: Oui Non Sans opinion

28. Du système actuel de remises de base consenties par les éditeurs?

Oui Non Sans opinion

29. Des remises aux collectivités et autres institutions subventionnées?

Oui Non Sans opinion

30. Du système actuel d'achats par les institutions subventionnées?

Oui Non Sans opinion

31. De la loi actuelle concernant la garantie de certains prêts aux éditeurs et libraires?

Oui Non Sans opinion

32. De la loi actuelle de l'assurance édition?

Oui Non Sans opinion

VII. ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

33. Etes-vous membre de:

l 'A.C.D.L.	Oui	Non
l 'A.L.Q.	Oui	Non
la C.L.Q.	Oui	Non

34. Etes-vous satisfait de services de l'association dont vous êtes membre?

A.C.D.L.	Oui	Non
A.L.Q.	Oui	Non
C.L.Q.	Oui	Non

Veuillez expliquer brièvement votre réponse, s.v.p.

35. Quels services additionnels aimeriez-vous que votre association fournisse?

(Donner une liste par ordre de préférence, s.v.p.)

TAUX DES REPONSES

QUESTIONS	NOMBRE	TAUX %
I. 1.- a)	46	92
b)	42	84
Ensemble	44	88 %
2.	50	100 %
3.	49	98 %
4. '71	40	80
'73	41	82
'75	46	92
Ensemble	40	92 %
5. '71	35	70
'73	37	74
'75	47	94
Ensemble	35	70 %
6.	50	100 %
II. 7. a)	33	66
b)	37	74
c)	35	70
d)	43	86
e)	42	84
Ensemble	38	76 %

		<u>NOMBRE</u>	<u>TAUX</u>
8.	8. a)	39	78
	b)	40	80
Ensemble		39	79 %
9.	a)	50	100
	b)	49	98
Ensemble		49	99 %
10.	'71	33	66
	'73	34	68
	'75	45	90
Ensemble		33	66 %
11.	a)	37	74
	b)	33	66
	c)	31	62
Ensemble		34	67 %
IV. 12.	'71	21	42
	'73	22	44
	'75	43	86
Ensemble		29	42 %
13.	'71	19	38
	'73	23	46
	'75	36	72
Ensemble		19	38 %

		<u>NOMBRE</u>	<u>TAUX</u>	
14.	'71	25	50	
	'73	31	62	
	'75	38	76	
<u>Ensemble</u>		<u>25</u>	<u>50</u>	<u>%</u>
15.	'71	25	50	
	'73	27	54	
	'75	40	80	
<u>Ensemble</u>		<u>25</u>	<u>50</u>	<u>%</u>
16.		47	94	%
17.		48	96	%
18.		41	82	%
19.	'71	24	48	
	'73	26	52	
	'75	36	72	
<u>Ensemble</u>		<u>24</u>	<u>48</u>	<u>%</u>
20.		35	70	%
21.		41	82	%
22.		44	88	%
23.		34	68	%
24.	'71	30	60	
	'73	31	62	
	'75	40	80	
<u>Ensemble</u>		<u>30</u>	<u>60</u>	<u>%</u>

	<u>NOMBRE</u>	<u>TAUX</u>
25.	41	82%
26.	49	98%
27.	49	98%
28.	49	98%
29.	49	98%
30.	49	98%
31.	47	94%
32.	49	98%
33.	49	98%
34.	49	98%
35.	28	56%

LIBRAIRIES AYANT REPONDU
AU QUESTIONNAIRE

A L'ENSEIGNE DU LIVRE	Montréal
AUTHIER & FRERE INC.	Granby
LIBRAIRIE BERTRAND	Montréal
LIBRAIRIE BLAIS	Rimouski
BONDER'S BOOK STORE INC.	Montréal
LIBRAIRIE CARTIER MIGNAULT LTEE	Hull
LA LIBRAIRIE DU CENTRE	Trois-Rivières
LA LIBRAIRIE DU CENTRE CATHOLIQUE INC.	Drummondville
LE CENTRE PEDAGOGIQUE	Québec
LIBRAIRIE CHAMPIGNY	Montréal
COMPTOIRS HORIZON INC.	Rimouski
LIBRAIRIE DAIGNEAULT PLUS	Laval
LIBRAIRIE DUCHARME LTEE	Montréal
LIBRAIRIE FRANÇAISE	Drummondville
LES EDITIONS FRANCE QUEBEC INC.	Montréal
LA GALERIE DES LIVRES INC.	Sherbrooke
LIBRAIRIE GARNEAU LTEE	Québec

NICHOLAS HOARE LTD/LTEE	Montréal
LA LIBRAIRIE LAC SAINT-JEAN	Alma
LIBRAIRIE LALIBERTE INC.	Québec
LIBRAIRIE LARICO INC.	Chambly
LIBRAIRIE LOUIS-FRECHETTE ENR.	Gatineau
MCGILL UNIVERSITY BOOKSTORE	Montréal
LIBRAIRIE MONTREALAISE LTEE	Montréal
LIBRAIRIE CLEMENT MORIN & FILS LTEE	Trois-Rivières
LIBRAIRIE POIRIER ENR.	Trois-Rivières
POOLE'S BOOK STORE	Montréal
LIBRAIRIE POULIN	Plessisville
LIBRAIRIE QUEBEC INC.	Québec
LIBRAIRIE QUERBES	Amos
LIBRAIRIE RENOUF LTEE	Montréal
LIBRAIRIE SAINT-PIERRE APOTRE	Longueuil
LIBRAIRIE SELECT	St-Georges de Beauce
LE SERVICE SCOLAIRE ENR.	Trois-Rivières
SIR GEORGE WILLIAMS BOOKSTORE	Montréal

LIBRAIRIE EDITIONS TOURET Montréal

LA LIBRAIRIE DE L'UNIVERSITE DE Montréal
MONTREAL

LIBRAIRIE VAUGEOIS ENR. Sillery

LIBRAIRIE MARCEL WILKIE INC. Sorel

ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Association canadienne de diffusion du Livre	A. Hotte M. Wilkie G. Laberge M. Béliveau
Association des éditeurs canadiens	P. Tisseyre
Association des libraires du Québec	R. Carignan A. Constantin J. Martin
Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation.	M. Bonneau
Association québécoise des presses universitaires	T. Déri
Conseil supérieur du livre	L. Patenaude P. Tisseyre G. Boivin
Corporation des libraires du Québec	L. Laliberté
Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec	R. Sasseville

INSTITUTIONS SUBVENTIONNEES

ET GOUVERNEMENT

MINISTERE DE L'EDUCATION

BIBLIOTHEQUES

G. Legendre (Elémentaire et Secondaire)

J.M.B. Léveillé (Collégial)

V. Coulombe (Universitaire)

DIRECTION DES PROGRAMMES

A. Lavigne

COMMISSIONS SCOLAIRES

DIRECTION DE LA FEDERATION DES COMMISSIONS SCOLAIRES CATHOLIQUES

J.-G. Jutras

PROTESTANT SCHOOL BOARD OF GREATER MONTREAL

M. Stanley

COMITE FRANCO-QUEBECOIS

R. Bégin, Responsable des Subventions

CONSEIL DES ARTS D'OTTAWA

N. Kattan

STATISTIQUE CANADA

EDUCATION, SCIENCES ET CULTURE

Y. Ferland

R. Bacon

BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE DE MONTREAL

J. Panneton

BIBLIOTHEQUE NATIONALE DU QUEBEC

L. Tessier



BNQ



000 467 062



L'ÉDITEUR OFFICIEL DU QUÉBEC
SERVICE DE LA REPROGRAPHIE

Janvier 1977