

L'ère des monopoles (suite)

André Vanasse

Numéro 96, hiver 1999

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/37478ac>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Productions Valmont

ISSN

0382-084X (imprimé)

1923-239X (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Vanasse, A. (1999). L'ère des monopoles (suite). *Lettres québécoises*, (96), 5–5.



L'ère des monopoles (suite)

QUAND J'AI ÉCRIT L'ÉDITO du numéro précédent (automne 1999), j'ignorais que je reviendrais à la charge au sujet des monopoles dans l'industrie du livre. Non pas que je considérais le dossier clos, loin de là !, mais j'avais dit ce que j'avais à dire sur le sujet. La suite des événements ne relevait plus de ma compétence...

Or, les choses ont encore évolué et, en plus, dans le mauvais sens !

Ainsi, Chapters, qui a fait l'acquisition de la maison de distribution Pegasus, montre son vrai visage : dorénavant la chaîne de librairies Chapters utilisera Pegasus comme distributeur et la remise exigée (combinée) augmentera à 50 %. Pour le commun des mortels, une telle remise ne cause pas de maux d'estomac. 50 % ! Pourquoi pas ?

Pour bien comprendre la situation, il importe de dresser le tableau de la répartition des intervenants dans la vente d'un livre. Ils sont au nombre de quatre. Je les présente, dans l'ordre, de la production à la mise en marché, et je précise la part (en pourcentage) qu'ils tirent du livre :

- l'auteur : 10 % ;
- l'éditeur : 33 % à 35 % ;
- le distributeur/diffuseur : 15 % à 17 % ;
- le libraire : 40 % .

Ce modèle¹ est celui que connaît l'éditeur littéraire depuis des décennies. Malgré l'apparence d'une certaine distorsion, la répartition est juste pour tous. Bien sûr, le néophyte peut se demander comment il se fait que l'éditeur s'attribue une si grosse part du gâteau. A priori cela semble démesuré, mais dans les faits c'est loin d'être le cas : l'éditeur est le seul de tous les intervenants à payer le produit mis sur le marché — le livre en fait — sur lequel tous les autres tirent du profit. Or, la seule impression du livre (et cela exclut la mise en pages, l'illustration de la page couverture, les corrections d'épreuves, etc.) coûte à l'éditeur 18 % du coût total du livre. Sa marge de profit diminue donc de moitié pour passer à 15 % - 17 %. Avec cette marge, l'éditeur doit payer tous les autres frais liés à l'exercice de sa profession (frais de bureau, de personnel, de téléphone, etc.), à quoi il faut ajouter la publicité faite dans les journaux pour annoncer la parution du livre au grand public de même que l'engagement d'une attachée de presse (ici le féminin l'emporte sur le masculin !) dont le rôle est de faire connaître l'auteur et son livre auprès des médias.

En bout de piste, la marge bénéficiaire de l'éditeur littéraire québécois serait inexistante s'il ne recevait pas une aide de l'État. Impossible pour lui de faire des profits. Cette affirmation n'est pas lancée en l'air. Elle est de l'Unesco (Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture), qui en est venue à la conclusion qu'un pays qui ne dispose pas d'une population d'au moins dix millions d'habitants ne peut avoir une industrie du livre littéraire qui soit rentable.

On peut donc imaginer les conséquences de la décision de Chapters-Pegasus : exiger que la remise consentie² aux librairies Chapters soit

haussée à 50 %, c'est en quelque sorte placer les éditeurs sur la ligne de feu du peloton d'exécution. Tôt ou tard, il faudra couper quelque part. Si ce ne sont pas les éditeurs qui écopent, ce seront les auteurs (déjà, au Canada anglais, on parle de diminuer les droits d'auteur). En fait, il est utopique de croire que les libraires peuvent gruger le pourcentage de remise dans le domaine du livre sans affecter les autres intervenants qui en vivent.

À la limite, les gros éditeurs internationaux peuvent se permettre une plus petite marge de profit compte tenu de la quantité phénoménale de livres qu'ils peuvent vendre, mais le petit éditeur littéraire national ne pourra supporter la même pression.

Il faut savoir qu'un best-seller au Québec, c'est 6 000 livres vendus. En France, ce chiffre grimpe à 60 000. Aux États-Unis, à 240 000. On aura beau faire des pieds et des mains, ces ratios ne pourront se changer pour la bonne raison qu'ils sont fondés sur une loi mathématique incontournable³ qui est celle de la population nationale. Ainsi, pour un même best-seller, la France vend 10 fois plus d'exemplaires que le Québec, et les États-Unis 40 fois plus. On comprend dès lors pourquoi l'éditeur québécois ne peut tirer du profit de son entreprise alors que l'éditeur français et a fortiori l'éditeur états-unien peuvent y arriver sans peine.

Nous pourrions donc faire face à une situation sans issue dans les années à venir si jamais le modèle Chapters-Pegasus était appliqué jusqu'au Québec. La situation me paraît à ce point grave qu'il faut demander à nos gouvernements de mettre un frein à ces empiètements. Pourquoi ne le feraient-ils pas, eux qui se sont déjà permis de légiférer dans des domaines jugés essentiels comme celui du prix de l'électricité, du gaz et du pétrole (brut ou à la pompe) ? Agir de la même façon en ce qui concerne la culture, qui constitue un espace symbolique national de première importance, n'est-ce pas normal ?

À mon avis, c'est la seule façon de contrer la chaîne Chapters, qui détient 50 % du marché du livre au Canada anglais, au même titre que les autres méga-libraires — Renaud-Bray, Archambault, Indigo, etc. —, qui seront forcément tentées de suivre cette voie en prétextant qu'eux aussi ont besoin d'entrepôts de grande dimension pour gérer la circulation de livres dans tout leur réseau.

Il importe donc que les gouvernements s'en mêlent au plus tôt en fixant une échelle des remises pour tous les intervenants du livre. Il faudrait aussi que l'État québécois analyse avec plus d'attention et avec plus de sérieux la question du prix unique dans le domaine du livre.

J'ai la nette impression que, faute d'une action rapide, l'édition littéraire risque d'être en péril. Il faut prendre les devants plutôt que d'attendre que le mal soit fait.

Le directeur,
André Vanasse

1. Au Canada anglais, la distribution et la diffusion sont deux activités distinctes. Le distributeur exige $\pm 9\%$ pour couvrir ses frais d'exploitation et le diffuseur $\pm 6\%$. Au total donc, les pourcentages de remise du marché francophone et ceux de marché anglophone s'équivalent ($\pm 15\%$).
2. Il faut savoir que la chaîne Chapters exige déjà des remises plus élevées que celles de ses concurrents. Celles-ci varient, selon la nature du livre, entre 42 % et 47 %.
3. On établit le bassin des lecteurs à 1 % de la population nationale. Quand 10 % du bassin des lecteurs achète le même livre en librairie, on parle alors d'un best-seller.