

Mémoire présenté à la Commission de la culture et de l'éducation sur le  
prix réglementé du livre

Le 17 septembre 2013

**Voulons-nous vivre exclusivement dans l'imaginaire des  
autres ?**

Les Éditions du Boréal



## **Une question culturelle**

La proposition du prix réglementé du livre est avant tout une question culturelle. Nous estimons que sans encadrement du prix des livres la première victime sera la littérature et plus précisément la littérature québécoise. Nous allons essayer de vous expliquer l'ensemble des mécanismes qui régissent la diffusion du livre littéraire québécois, en quoi une disparition du réseau de librairies indépendantes serait une catastrophe et pourquoi une loi réglementant le prix de vente des livres améliorerait les choses.

## **Le grand portrait**

L'édition est avant tout une question de démographie. Si on publie pour une population de 60 millions comme les Français, de 80 millions comme les Allemands ou de 300 millions et plus comme les Américains, il est évident que le nombre de lecteurs permet une meilleure assise économique (les coûts de fabrication des livres étant divisés sur un plus gros tirage) et une diversité éditoriale, puisqu'il y a plus de lecteurs et donc plus de titres publiés. Notre défi est de publier pour une population de 7 millions et de partager nos lecteurs avec l'édition française. Rappelons que celle-ci a déjà rentabilisé ses ouvrages sur le territoire hexagonal avant de les vendre au Québec.

## **Le livre littéraire**

À moitié œuvre d'art à moitié produit manufacturé, le livre semble considéré par plusieurs économistes qui ont défilé devant cette commission comme un produit comme un autre.

Pourtant la littérature c'est bien plus que du papier, de l'encre et une couverture!

Qu'est-ce que le livre littéraire, notion qui peut sembler élitiste ? Pour nous il s'agit du livre pour lequel il n'existe pas de marché préétabli. Le livre pratique (sur les autos, les recettes, les voyages) ou le livre scolaire correspondent à des besoins identifiables. Un essai, un roman, un poème non ! Nous proposons à des lecteurs des histoires, des idées, des théories que des auteurs ont inventées. Personne ne les attend *a priori* mais à l'occasion ils deviennent des livres importants dans la vie des gens. Ils contribuent à un imaginaire collectif, à une communauté de valeurs. Ils contribuent à la connaissance et aux changements de la société. Ils jouent également un rôle primordial pour les jeunes. Il ne faut pas oublier non plus que notre littérature circule dans le monde et fait beaucoup pour la reconnaissance du Québec sur le plan international.

## **Le tirage et les prix**

Pour mémoire, rappelons que du prix de détail d'un livre, l'éditeur en reçoit un peu plus de 30 % avec lequel il doit payer l'imprimeur, les frais numériques, la publicité, les frais éditoriaux, etc. L'auteur a investi temps et talent et reçoit environ 10 %, l'éditeur investit temps et argent et doit vendre un certain nombre d'exemplaires pour amortir ses dépenses, le libraire et le distributeur reçoivent des pourcentages sur les ventes (respectivement 40 % et 17 %).

Le prix d'un livre n'est pas arbitraire mais fixé en fonction de ses coûts de fabrication, de son tirage et de la capacité d'achat du lecteur. Plus le tirage est faible, plus le prix est élevé et moins le livre est accessible. Le tirage moyen, au Boréal, qui était de plus de 2 000 exemplaires il y a dix ans, est aujourd'hui de moins de 1 500 exemplaires.

## **La mise en marché des nouveautés**

C'est une des clés pour comprendre le modèle économique. Quand on prévoit la publication d'un livre les représentants de notre distributeur rencontrent les libraires, un par un, et leur expliquent le contenu du livre. Ils déterminent ensemble une première quantité d'exemplaires, dite « d'office ». Cette première quantité comporte un droit de retour. Si le livre est populaire, les grandes surfaces passent aussi une commande. C'est le total de ces précommandes, avec un « talon » de sécurité, qui devient le premier tirage de l'éditeur.

Il est évident que moins ce premier placement est important, plus le tirage sera bas, plus le coût de fabrication unitaire élevé et donc le prix du livre plus cher.

En l'an 2000, nous avions 272 clients qui recevaient nos « offices ». Aujourd'hui, il y en a 225. Ceci est une des explications de la baisse de nos tirages.

## **Le libraire, l'acheteur et le vendeur**

Nous disions donc que les représentants rencontrent les libraires, mais il faut savoir que dans le cas des librairies indépendantes, la personne rencontrée est à la fois acheteur (auprès de l'éditeur) et vendeur (auprès de sa clientèle). C'est cette personne qui jouera un rôle de conseiller et de passeur du livre. Dans le cas des chaînes, il y a un acheteur pour l'ensemble du réseau. Les nouveaux livres arrivent dans divers magasins où des commis, souvent mal payés, les mettent à des endroits prédéterminés. La nouveauté est donc disponible, mais l'achat dépend

plus d'une impulsion externe (critique, recommandation d'un ami, etc.) et moins d'un conseil du vendeur.

Les grandes surfaces reçoivent les livres les plus commerciaux ou les succès qui se sont développés sur le marché de la librairie. Elles font des piles, coupent les prix et retournent tout leur stock aux éditeurs quand les ventes ralentissent.

Il est évident qu'avec une forte concentration, ce qui arrive automatiquement dans le libre marché, les libraires à la fois acheteurs et vendeurs, ceux qu'on pourrait qualifier de médiateurs du livre, deviennent moins nombreux. Ceci entraîne une diminution de la mise en place des nouveautés, de la visibilité d'une production diversifiée et des impacts promotionnels que ces médiateurs exercent. Sans mise en vente dynamique un livre aura du mal à exister.

### **Équilibre précaire**

Aujourd'hui l'équilibre financier des éditeurs littéraires est précaire. Moins de libraires, un tirage en baisse, une concentration du marché. Sur 10 titres que nous publions, 7 sont déficitaires, 2 font leurs frais et le dixième est rentable, permettant ainsi l'équilibre de l'ensemble.

Souvent, ce dixième livre est d'un auteur dont les titres précédents étaient déficitaires mais que les libraires avaient fait connaître progressivement. L'édition est un travail de longue haleine.

Un best-seller permet donc de prendre le risque de publier de nouvelles œuvres, mais malheureusement le best-seller n'est pas reproductible. Bien des gens ont essayé en vain de reproduire le succès du Petit Prince, d'Harry Potter ou des Filles de Caleb.

Si demain nous n'avons plus un marché pluriel pour accueillir nos nouveaux auteurs, qui pourront devenir des écrivains importants, nous devons diminuer ou arrêter de prendre les risques de publier et la culture québécoise en sera perdante. Voulons-nous vivre dans l'imaginaire des autres?

### **Un exemple : Gaétan Soucy**

Gaétan Soucy a d'abord publié deux romans qui ont reçu de bonnes critiques mais se sont peu vendus. La simple logique économique aurait été d'arrêter là, mais nous avons continué et publié *La petite fille qui aimait trop les allumettes*. Nos attachées de presse l'ont envoyé aux journalistes, qui ont aimé. Nos représentants l'ont fait lire aux libraires, qui en ont fait un succès à la suite de quoi les grandes surfaces se le sont procuré. Ensuite, le livre a reçu un accueil phénoménal en France, Gaétan Soucy a été reçu chez Bernard Pivot et rapidement il a été publié

dans 26 langues et plus de 40 pays. L'auteur a été invité dans le monde entier et la littérature québécoise y a gagné en réputation.

Ce phénomène s'est reproduit pour des auteurs comme Samuel Archibald (Le Quartanier éditeur), Kim Thuy (Libre Expression), Gil Courtemanche, Dany Laferrière et plusieurs autres.

Je peux vous garantir que sans un bon réseau de librairies les éditeurs littéraires n'auraient pas pu publier et faire connaître ces auteurs. Et sans eux la littérature québécoise serait moins présente dans le monde... Comment existeront, demain, des auteurs de ce type si les éditeurs de littérature n'ont pas un premier réseau pour les faire connaître? Il est probable qu'il s'en publiera de moins en moins et la société québécoise souffrira alors d'un gros déficit culturel.

Évidemment il y aura toujours des auteurs qui écriront et mettront leurs textes ici et là, notamment sur Internet. On peut toutefois être certain que sans les structures adéquates pour faire un travail éditorial, pour faire connaître et circuler leurs textes, pour les rémunérer et conserver leurs titres disponibles dans un catalogue et négocier des traductions ou des adaptations cinématographiques, ces auteurs auront des œuvres de courte vie.

### **Le 11 % des grandes surfaces**

Quand on regarde les chiffres en grands ensembles, on entend que les grandes surfaces ne font **que** 11 % du marché du livre. Cela représente quand même 70 millions de dollars et environ 3 millions de livres vendus. Il serait bien d'affiner ces chiffres : les grandes surfaces ne vendent que du livre «facile» (pratiques ou best-sellers) et surtout de la nouveauté. Leur part de marché, en ces domaines, est donc beaucoup plus important.

### **Le «contrat» grande surface / consommateur et l'achat impulsif**

Une grande surface coupe ses prix afin d'être moins chers que ses concurrents et le consommateur achète en confiance parce qu'il est certain de ne pas trouver ce produit moins cher ailleurs. En cas de réglementation du prix du livre, ce contrat serait respecté puisque le consommateur d'une grande surface, qui achèterait son livre à moins 10 %, ne pourrait le trouver moins cher ailleurs. Il mettrait donc sans hésiter le livre trouvé chez Costco ou Walmart dans son panier.

Les libraires nous disent qu'actuellement de nombreux acheteurs retardent leur achat d'un livre pour se le procurer moins cher lors de leur prochaine visite chez Costco. Déjà, on peut penser qu'il y a là une déperdition des ventes de livres puisqu'il y a perte de l'achat impulsif. Avec cette loi, on retrouverait cet achat spontané, car le lecteur qui

passerait devant sa librairie de quartier ou de centre commercial ne retarderait plus son achat, la différence de prix étant minime. Le lecteur qui ne fréquente que les grandes surfaces ne changerait pas ses habitudes d'achat et la grande surface, en réalisant un meilleur profit sur le livre, pourrait être tentée d'améliorer son offre.

De quel ordre serait le report des ventes de livres des grandes surfaces vers les librairies ? Nul ne peut le dire, mais si seulement un quart ou un tiers des 3 millions de livres vendus en grande surface était récupéré par les libraires, cela améliorerait grandement leur situation en réinjectant chez eux plusieurs millions de dollars de marge bénéficiaire brute.

### **Rendre le livre accessible**

On s'est beaucoup inquiété ici, et à juste titre, de l'accessibilité du livre. Il est évident que plus il y a de lieux où trouver des livres plus il est accessible et que la diminution du nombre de librairies serait donc néfaste.

Quant à l'accessibilité par le prix, rappelons qu'il existe des dizaines de milliers de titres en collections de poche et qu'on ne retrouve pas ces titres dans les grandes surfaces ! N'oublions pas également les bibliothèques, qui jouent un grand rôle en offrant un vaste choix gratuit ainsi que des conseils de lecture.

Il n'est pas inutile de réaliser aussi que le livre est un produit culturel peu cher par rapport à un spectacle ou un match sportif et qu'en plus il peut être partagé et lu par plusieurs personnes.

### **Le mythe du livre plus cher s'il y a réglementation**

On a beaucoup entendu les croisés du libre marché vanter les effets de la compétition et dire qu'une réglementation du prix du livre le rendrait plus cher.

En ce qui concerne le livre littéraire national, c'est une contre-vérité avérée.

S'il est évident que la mondialisation et la libre concurrence provoquent des baisses de prix appréciables sur les produits de consommation courante comme la pâte dentifrice, les clous ou les pneus, il est aussi évident qu'elles ont l'effet contraire sur les produits culturels nationaux. Dans l'hypothèse d'un prix réglementé, il est exact de dire que dans les grandes surfaces, soit 11 % du marché, les livres seraient plus chers, les acheteurs bénéficiant d'un escompte de 10% au lieu de 25%. Par contre, ils deviendraient moins élevés pour le reste des acheteurs-lecteurs, soit 89 %. Pourquoi? Parce que dans l'hypothèse où il n'y aurait pas de telles balises sur les prix, la diminution du nombre de points de vente et des libraires-prescripteurs provoquerait une baisse des tirages, donc un livre

plus cher. D'autre part, les conditions avantageuses exigées par les gros «joueurs», qui n'hésitent pas à faire des pressions pour augmenter leurs marges, obligeraient les éditeurs à accroître leur prix de détail pour pouvoir accéder à leurs demandes. L'édition québécoise deviendrait moins compétitive et exclue du marché.

C'est pour ces raisons que tous les exemples internationaux montrent que sous les régimes de prix réglementé le prix moyen du livre augmente moins vite que l'indice des prix à la consommation. À terme, le livre est donc moins cher, partout et pour tous les acheteurs.

### **Les exemples internationaux et le modèle «Pacman»**

Dans les pays qui ont un prix réglementé on a pu constater des effets positifs (prix plus bas sur l'ensemble du marché, nombre de librairies plus élevé par habitant, espaces-livre, bien fournis dans les grandes surfaces, etc.) bien que non miraculeux. Dans ceux qui ne l'ont pas, on constate une situation dégradée, le pire étant dans les pays anglo-saxons.

Regardons les autres pays francophones comme la Belgique ou la Suisse, sans prix réglementé : il n'y a guère d'édition nationale, sauf une percée dans le marché ciblé de la BD en Belgique. On retrouve à l'occasion un auteur belge ou suisse publié en France, mais qui est perçu comme français.

Si on regarde du côté du Canada anglais, la catastrophe est totale. Les librairies indépendantes n'existent quasiment plus. Elles ont été détruites par la chaîne Indigo-Chapters, qui représente aujourd'hui plus de 65 % du marché. Au fil des années, Indigo, grâce à son rapport de force, a réussi à obtenir de fortes remises des éditeurs, ce qui lui a permis de faire une guerre des prix aux indépendants. Ces derniers ont disparu et l'édition canadienne, à la merci d'une concentration importante, est décimée. À tel point qu'on voit ces jours-ci le premier ministre canadien publier un livre chez un éditeur... américain. On le constate également quand on cherche des éditeurs canadiens pour traduire nos auteurs québécois. Il ne reste qu'un seul éditeur littéraire national et quelques éditeurs régionaux.

Mais le plus triste c'est que, comme dans le jeu de Pacman, où on se mange les uns les autres, cette méga chaîne vit à son tour de graves difficultés, perdant constamment de l'argent (15 millions de dollars au dernier trimestre). Ceci est causé par la compétition des détaillants à rabais qui l'entraînent dans des guerres de prix sanglantes ainsi que par la vente en ligne d'Amazon.

Qu'est-ce que le lecteur canadien anglais a gagné grâce à cette guerre des prix? De n'avoir plus de librairies dignes de ce nom sauf dans les grandes

viles et de n'avoir plus d'édition nationale.

La même situation prévaut en Angleterre et aux États-Unis où la librairie indépendante n'existe quasiment plus mais où les chaînes périclitent : WH Smith et Waterstone en difficulté, faillite de Borders, Barnes and Nobles vient d'annoncer une perte de 87 millions dans les trois derniers mois, etc.

On peut penser qu'avec un prix réglementé les choses auraient été différentes. Seule consolation pour ces pays, avec des populations très importantes leur capacité éditoriale et leur culture ne sont pas menacées.

### **La « chaîne » québécoise**

Le Québec, en partie grâce à la loi 51, s'est doté d'une « chaîne » du livre relativement efficace et structurée qui va de l'auteur au lecteur. Ceci a permis depuis quelques décennies l'éclosion d'une littérature de qualité et la révélation de nombreux auteurs. Il existe une réelle vitalité éditoriale et les libraires jouent souvent un rôle d'animateur culturel dans leur communauté. La littérature générale québécoise occupe aujourd'hui près de 40 % des ventes en librairie, contre environ 10 % dans les années 70<sup>1</sup>.

Compte tenu de la compétition déloyale des grandes surfaces, qui provoque la disparition d'un certain nombre de librairies indépendantes, cette « chaîne » est au point de rupture et la structure qui a permis à la littérature québécoise de s'affirmer risque de se désagréger.

### **Le livre numérique**

L'édition québécoise a résolument pris le virage numérique. Plus de 12 000 titres existent. Presque tous les titres du Boréal paraissent simultanément en papier et en numérique. Les ventes restent faibles, environ 3 %, mais cela rend le livre disponible partout.

### **Un prix réglementé pour le livre numérique**

Le milieu du livre québécois a reproduit pour le livre numérique le même circuit que pour le livre papier.

Il a signé avec les détaillants ce qu'on appelle un « contrat d'agence » ce qui signifie qu'il y a un prix unique pour le livre numérique, contrairement au livre papier.

---

<sup>1</sup> *La bataille du livre au Québec*, Pierre de Bellefeuille, Alain Pontaut, Leméac (1972)



Ceci a permis aux chaînes québécoises (Rue des libraires.com, Archambault, etc.) de concurrencer avec succès les gros détaillants numériques. À notre connaissance, c'est un des rares marchés où les détaillants locaux font mieux que les mastodontes américains. Cette entente est fragile et pourrait être dénoncée à tout moment par l'un ou l'autre des grands joueurs américains (Amazon, Apple, etc.). Il est donc également important et urgent que la loi protège la diffusion du livre numérique.

### **Les guerres de prix : un danger toujours possible**

Actuellement au Québec, seules les grandes surfaces coupent les prix, mais cela n'a pas toujours été le cas. On peut imaginer que si pour une raison ou une autre les chaînes de librairies québécoises décidaient de recommencer une guerre des prix, il ne faudrait pas longtemps pour que le réseau de librairies indépendantes soit sinistré. Une loi réglementant le prix du livre serait une bonne assurance pour que cela ne se produise jamais.

### **L'illusion de l'unanimité**

Quand le ministre Jack Lang a parlé en France d'une loi sur le prix unique, une grande chaîne de librairies (la FNAC) et plusieurs éditeurs y étaient farouchement opposés, mais le gouvernement a fait preuve de volonté politique en la faisant adopter. Aujourd'hui, personne ne regrette son existence et la FNAC en a souvent vanté les effets positifs. L'unanimité sur ce projet du prix réglementé ne peut exister, mais le fait qu'il existe un très large consensus dans un milieu qui s'entre-déchire facilement et que toutes les associations professionnelles y soient favorables est le signe d'une grande inquiétude.

### **Une solution qui n'exclut pas d'autres actions**

Bien évidemment, un prix réglementé ne réglerait pas tous les problèmes d'un seul coup, mais il aurait au moins le mérite de stabiliser ou d'améliorer la situation, permettant ainsi à d'autres actions d'être entreprises.

Les habitudes culturelles changent, le temps disponible pour la lecture diminue, les budgets des bibliothèques sont trop faibles, le taux de non-lecteurs est effarant, le livre est trop peu présent à l'école, il existe des mastodontes comme Amazon, etc.

Le réseau des librairies indépendantes s'adapte aux changements technologiques, mais il faut lui donner le temps de continuer tout comme

il faut donner le temps à d'autres mesures comme la lutte contre l'analphabétisation d'obtenir des résultats.

Il est également primordial que cette loi ait une garantie extraterritoriale, ce qui implique que toute vente effectuée de l'extérieur vers le Québec y serait assujettie. Les entreprises multinationales savent gérer ces questions puisqu'elles le font déjà notamment pour les taxes et pour le marché européen.

### **En conclusion**

Si on prend en considération :

- que les ventes de livres baissent constamment depuis plusieurs années;
- que les librairies ferment et que cela va s'accroître étant donné leur manque actuel de rentabilité;
- que la concentration dans le domaine du livre provoque des hausses de prix et une baisse de l'offre littéraire;
- que c'est la littérature québécoise qui sera touchée de plein fouet par la perte d'un réseau de librairies indépendantes;
- que les exemples internationaux montrent que les régimes de prix réglementés ont en général eu des effets positifs, notamment sur le prix du livre;
- qu'aucune autre mesure n'a été proposée et que ne rien faire serait la pire solution...

Nous proposons que cette réglementation soit adoptée. Si le Québec a cru bon, pour des raisons de santé publique ou économique, d'imposer un prix plancher pour le lait, la bière ou l'essence, pourquoi pas pour le livre, afin de préserver notre identité culturelle?

P. Assathiany  
Les Éditions du Boréal