

La librairie et la distribution, histoire récente et défis actuels

Frédéric Brisson

Number 120, Winter 2015

Imprimeurs et éditeurs au Québec 250 ans

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/73227ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Éditions Cap-aux-Diamants inc.

ISSN

0829-7983 (print)

1923-0923 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Brisson, F. (2015). La librairie et la distribution, histoire récente et défis actuels. *Cap-aux-Diamants*, (120), 24–27.

LA LIBRAIRIE ET LA DISTRIBUTION HISTOIRE RÉCENTE ET DÉFIS ACTUELS

par Frédéric Brisson

Au cours des dernières années, l'émergence de la librairie en ligne et du livre numérique ont remis en cause plusieurs certitudes chez les libraires et les distributeurs. À l'heure où les prédictions apocalyptiques sur la mort du livre papier laissent place à une réalité beaucoup plus nuancée, il demeure que le ralentissement des ventes de livres provoque des tensions. Faut-il repenser les modèles traditionnels? Faut-il au contraire les soutenir et les renforcer? Afin d'éclairer ces débats, nous proposons ici un regard rétrospectif sur l'évolution des événements au cours des dernières décennies.

UN PREMIER BOULEVERSEMENT LA DISTRIBUTION EN EXCLUSIVITÉ

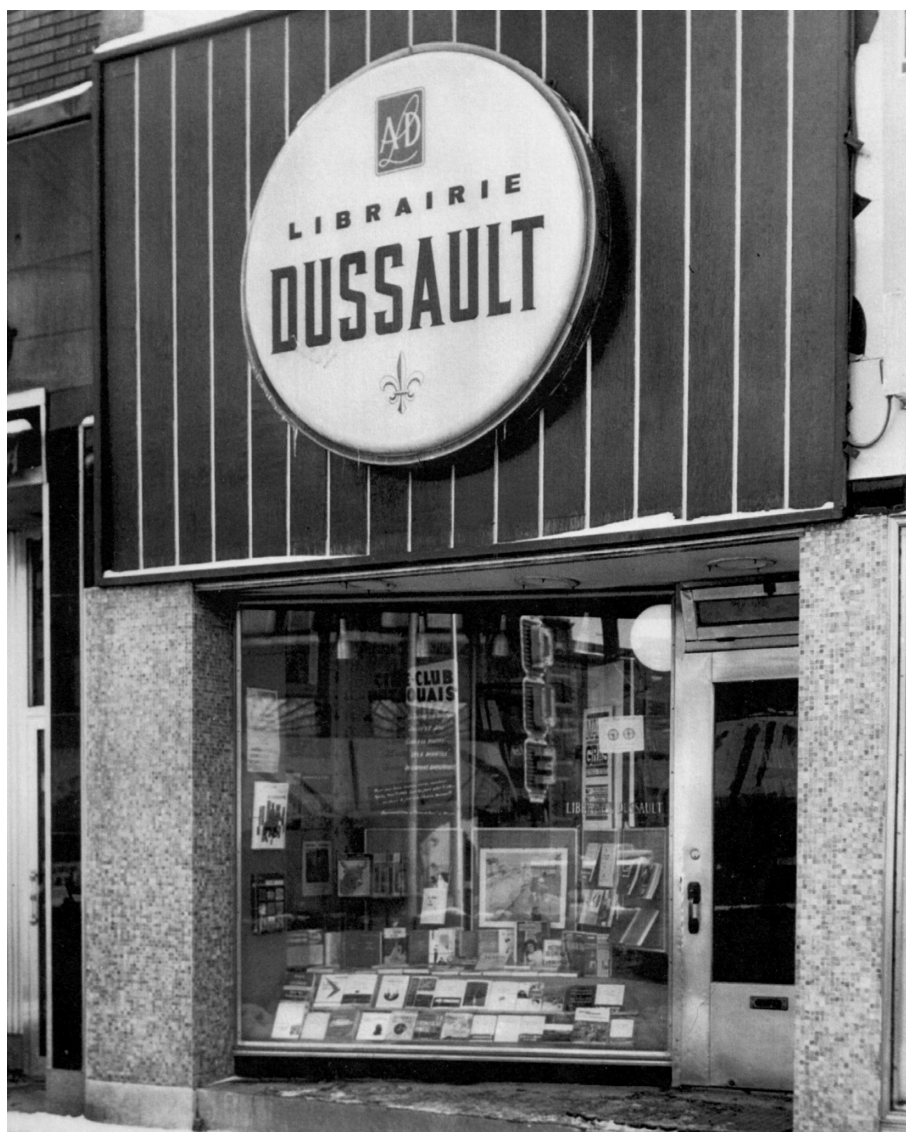
Au milieu des années 1960, il y a déjà près d'un siècle que les grossistes dominent le monde du livre québécois. Ce sont eux qui importent la majorité des livres dans la province et qui les revendent aux plus petites librairies indépendantes et, surtout, aux clients institutionnels que sont les commissions scolaires et les bibliothèques. Les plus importants grossistes ont alors pour nom Fides, Dussault, Granger frères et Beauchemin et ils exercent tous, en plus, des activités de librairie ou d'édition. Le modèle des grossistes comporte toutefois des problèmes : les prix pratiqués sont élevés et l'éventail des titres importés demeure limité.

C'est dans ce contexte que l'entrée en scène de maisons de distribution européennes favorise l'introduction d'un nouveau modèle d'organisation où les éditeurs accordent par contrat à une entreprise spécialisée le droit exclusif

de diffuser et de distribuer leurs livres sur un territoire donné.

En 1968, le géant français Hachette lance le mouvement en créant à Montréal une filiale baptisée Messageries internationales du livre, dont la mission consiste à distribuer en exclusivité les collections

populaires du groupe Hachette, dont « Le Livre de Poche ». De leur côté, les groupes français Gallimard et Flammarion s'associent pour inaugurer à Montréal, en 1970, une plate-forme de distribution nommée Socadis. Ce modèle est novateur puisque l'entreprise ne s'oc-



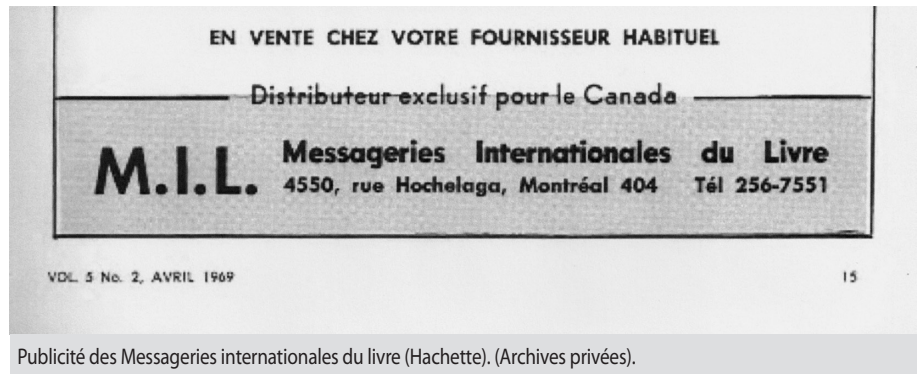
Librairie de la famille Dussault. (Archives privées).

cupe que de distribution, c'est-à-dire uniquement des aspects administratifs et logistiques des opérations : entreposage, réception des commandes, expédition et facturation. Afin d'assurer la promotion des ouvrages auprès des libraires et de susciter les commandes, Gallimard et Flammarion créent chacun de leur côté une filiale de diffusion.

Parallèlement, l'homme d'affaires québécois Pierre Lespérance reprend, en 1967, les Éditions de l'Homme et l'Agence de distribution populaire, deux entreprises créées par son père et qu'il regroupe sous le nom de Sogides. En 1973, il décroche un contrat de diffusion et de distribution exclusive pour les titres de l'éditeur belge Marabout. D'autres contrats suivront, d'abord avec l'éditeur français Robert Laffont puis avec les éditions Québecor et avec Reader's Digest.

À eux trois, au tournant des années 1970, Hachette, Sogides et Socadis jettent ainsi les bases du nouveau modèle de la distribution : contrats d'exclusivité avec des maisons d'édition et mixité des entreprises québécoises et françaises (un distributeur français peut distribuer des ouvrages d'éditeurs québécois, et vice-versa). De plus, ils utilisent de façon structurée le système français de l'office, qui est basé sur des envois automatiques de nouveautés aux libraires que ces derniers peuvent retourner en cas de mévente. Plusieurs entreprises sont créées sur le même modèle au milieu des années 1970, certaines par des éditeurs français et d'autres par des acteurs québécois. En dix ans, malgré une vive résistance, les grossistes sont balayés du portrait.

Les avantages du nouveau modèle sont considérables. Rémunérés sur la base d'un pourcentage plutôt que d'avoir à commander les livres en Europe sans possibilité de retour, les diffuseurs et les distributeurs ont naturellement tendance à se montrer plus efficaces et plus novateurs. Pour les éditeurs, la différence est énorme puisqu'ils peuvent se fier à une force de vente compétente



Publicité des Messageries internationales du livre (Hachette). (Archives privées).

pour rejoindre les libraires et expédier les livres. Du point de vue des libraires, l'éventail des titres auxquels ils ont accès est beaucoup plus large, les prix sont plus raisonnables, les conditions commerciales de l'office sont avantageuses et la livraison est rapide.

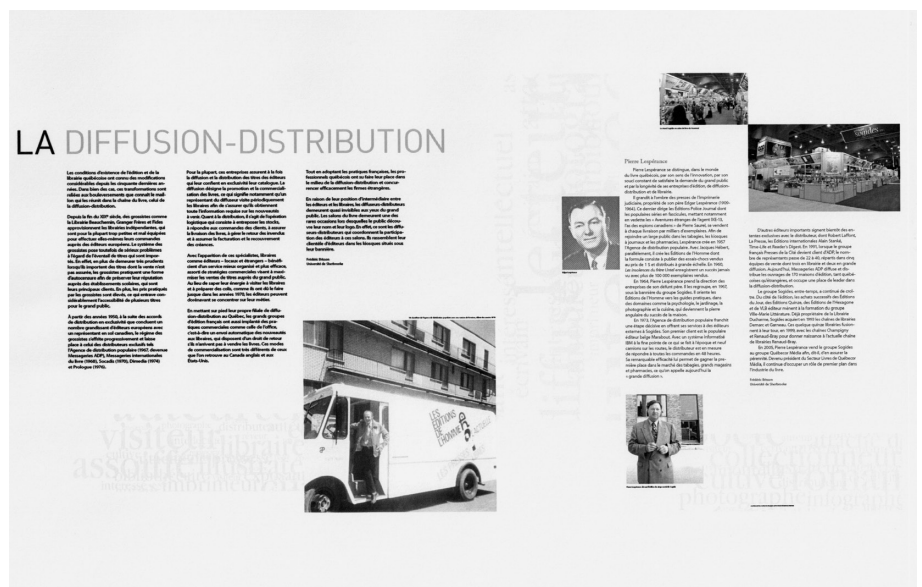
UN SECOND MOMENT FORT L'ADOPTION DE LA « LOI DU LIVRE »

En 1979, le ministre des Affaires culturelles, Denis Vaugeois, fait adopter le projet de loi n°51, intitulé Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre. Par la mise en place d'un ensemble de privilèges et d'obligations pour les acteurs de la chaîne du livre, la loi a pour objectif de favoriser l'implantation d'un réseau de librairies dans toutes les régions du Québec

et d'assurer une infrastructure commerciale qui permette de maintenir le prix du livre à un niveau raisonnable.

La régionalisation des achats est au cœur du projet de loi. En se conformant à certains critères, comme le fait de maintenir un stock d'au moins 6 000 titres et d'appartenir à des intérêts québécois, les libraires peuvent obtenir un « agrément ». En retour, les librairies agréées se partagent le marché des bibliothèques de leur région, qui sont tenues d'acheter les livres au plein prix, sans possibilité de réduction.

Mise en vigueur à partir de 1981, la « loi du livre » a eu des effets structurants considérables. Ainsi, les distributeurs exclusifs voient leur position définitivement confortée puisque les libraires doivent, pour être agréés, respecter



Élément d'une exposition présentée par l'auteur au Salon du livre de Montréal, en 2012. La partie de gauche traite en particulier de Pierre Lespérance et de Sogides. (Archives de l'auteur).

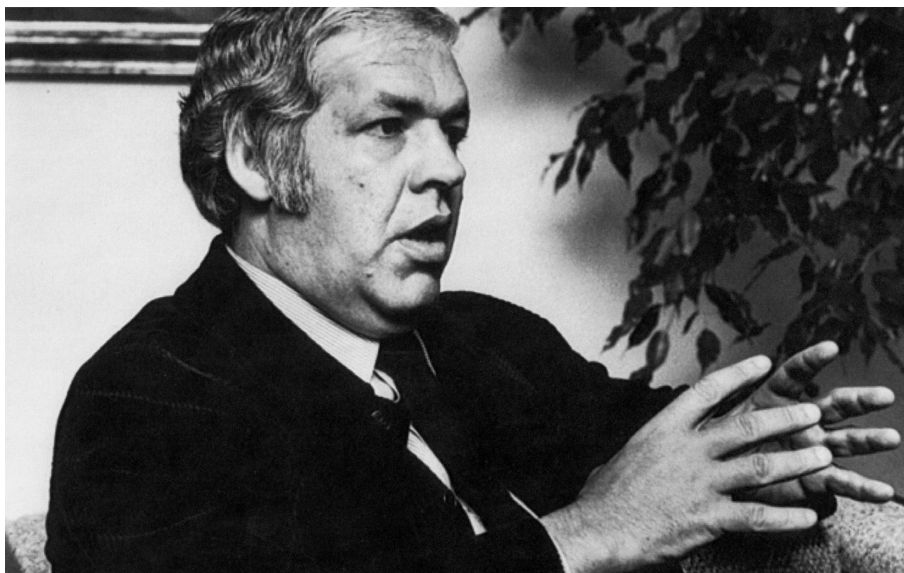
les accords d'exclusivité négociés entre éditeurs et distributeurs, ce qui signifie qu'ils ne peuvent plus commander leurs livres chez d'autres fournisseurs canadiens ou européens. En revanche, les distributeurs exclusifs sont tenus d'accorder une remise de 40 % aux libraires pour le livre grand public, et ce, quel que soit le volume de ventes réalisé par le libraire, protégeant ainsi les petits libraires dont le pouvoir de négociation est limité.

Les grands gagnants de cet épisode demeurent incontestablement les libraires, surtout les indépendants qui n'avaient, jusqu'alors, que très peu accès au marché des bibliothèques. Dans l'histoire longue et tourmentée de la librairie, l'adoption de la « loi du livre » représente un épisode béni. Au cours des années qui suivent, le nombre de librairies agréées bondit, passant de 168 en 1983 à 211 en 1992, un nombre qui demeure stable jusqu'à l'an 2000. De 1983 à 1992, les ventes aux collectivités représentent environ le tiers de l'ensemble des ventes de livres des librairies agréées, une proportion qui descend progressivement à 25 % en l'an 2000, selon l'Observatoire de la culture et des communications du Québec (OCCQ). Pour plusieurs librairies, ce volume d'affaires significatif fait la différence entre la pérennité et la faillite.

LES CHÂÎNES DE LIBRAIRIES EN FORTE PROGRESSION

Un des phénomènes les plus marquants du dernier demi-siècle est l'avancée des chaînes de librairies. Au Québec, les pionniers en ce domaine sont Fides et Dus-sault, qui ouvrent des succursales au tournant des années 1960. C'est toutefois durant la décennie 1970 que les chaînes de librairies prennent leur envol. Ce phénomène s'explique notamment par la multiplication des centres commerciaux à la périphérie des grandes villes. Avec leur approche commerciale formatée et leurs moyens financiers appropriés, les chaînes accaparent ces nouveaux espaces.

Ainsi, la Librairie Garneau passe de 5 à 16 succursales entre 1972 et 1976, tandis que la chaîne Scorpion compte six



Denis Vaugeois, ministre des Affaires culturelles du Québec en 1979 et père de la loi 51. (Archives privées).

succursales lors de son acquisition par Flammarion en 1977. Les chaînes pan-canadiennes Classic, Coles et W.H. Smith sont également présentes, avec une proportion variable de livres en français et en anglais en fonction de la clientèle locale. Avec l'entrée en vigueur de la « loi du livre » qui avantage les librairies appartenant à 100 % à des intérêts québécois (ce qui n'est pas le cas des chaînes énumérées ci-haut), les chaînes perdent toutefois un peu de terrain au profit des indépendants.

Elles effectuent un retour en force durant les années 1990 avec un nouveau modèle, celui des librairies à grande surface qui offrent à leur clientèle, dans une atmosphère conviviale, un très grand nombre de titres en plus d'une gamme de produits culturels diversifiés, comme les disques compacts, les jeux vidéo et les films. Ce concept s'était imposé avec la FNAC en France, Virgin Megastores au Royaume-Uni, Barnes & Noble aux États-Unis et Chapters au Canada anglais.

Au Québec, ce modèle d'offre variée de produits culturels s'incarne dans la chaîne Renaud-Bray qui, après des faux pas qui l'ont menée au bord de la faillite en 1995, reprend pied et fusionne en 1999 avec les chaînes Champigny et Garneau pour totaliser 23 succursales; en 2014, la chaîne en comptera une trentaine. La seconde

chaîne en importance est Archambault. Spécialisée au départ dans les disques et instruments de musique, l'entreprise a commencé à vendre du livre en 1989. Depuis son achat par le géant Québecor en 1995, elle est passée de six succursales à une quinzaine en 2014.

LA LIBRAIRIE INDÉPENDANTE DES DÉFIS À RELEVER

À la suite de l'adoption de la « loi du livre », la librairie indépendante connaît une période faste. Tout au long des années 1980, de nouvelles librairies surgissent aux quatre coins du Québec. Dès les années 1990, cependant, des inquiétudes apparaissent et l'ouverture de nouvelles librairies devient beaucoup plus rare.

L'arrivée dans le paysage commercial de magasins-entrepôts tels Costco et Walmart, qui offrent systématiquement à leur clientèle des rabais d'environ 25 % sur le prix courant des livres, provoque



Sigle de l'Association des libraires du Québec.



de fortes inquiétudes. Ces magasins ne misent que sur les titres les plus populaires de l'heure, mais leur politique de prix agit comme un aimant pour une partie du public. Les ventes de livres en « grande diffusion » (c'est-à-dire chez les détaillants qui ne sont pas libraires) représentent 15 % à 17 % de l'ensemble du marché depuis le début des années 2000 (selon les données de l'OCCQ), mais la proportion est largement plus élevée dans le cas des *best-sellers*.

Afin de réagir à la concurrence grandissante des chaînes de librairies et des magasins à grande surface, les libraires indépendants redéfinissent leur identité. Celle-ci s'articule autour de la passion du métier, par opposition à l'intérêt économique prédominant des grandes chaînes. Françoise Careil, de la Librairie du Square à Montréal, déclare ainsi que « les petites surfaces, moins esclaves des dernières parutions, carburent à l'amour de la littérature et le propagent » (*Le Devoir*, 10 août 2002). Les libraires mettent en valeur la personnalisation du service et

la qualité de leurs conseils, en plus de bonifier le volet animation : conférences, séances de signature, tables rondes, lectures et lancements se multiplient.

Regroupées au sein de l'Association des librairies du Québec, les librairies indépendantes adoptent des initiatives collectives afin de souligner leur compétence et leur intérêt pour la chose littéraire. Le Prix des libraires du Québec, mis sur pied en 1993 et devenu au fil du temps un des rares prix littéraires susceptibles de propulser les ventes d'un ouvrage, en est un exemple patent.

Six librairies lancent le magazine *Le Libraire* en 1998, ce qui pave la voie à la création d'une coopérative, Librairies indépendantes du Québec, qui lance d'abord un site Web pour diffuser la revue, www.lelibraire.org, puis une librairie en ligne pour les livres en formats papier et numérique, www.leslibraires.ca.

Dans l'univers numérique, cependant, la notoriété est essentielle et ce sont les marques les plus connues – Amazon, Apple, Google – et dans une moindre mesure Renaud-Bray et Archambault, qui ont le plus de facilité à rejoindre les internautes.

Le livre numérique connaît des développements considérables depuis le lancement du Kindle par Amazon en 2007 et du iPad par Apple en 2010. Au Québec, le lancement en 2008 de l'Entrepôt

numérique ANEL – De Marque, qui alimente les librairies en ligne, puis du prêt numérique en bibliothèque à la fin 2011, représentent des avancées significatives. Au milieu de ces bouleversements, il n'est pas étonnant de constater la stagnation des ventes de livres papier. De 2009 à 2013, les ventes de livres par les libraires québécois passent de 450 millions de dollars à 442 millions de dollars, une baisse moyenne de 0,5 % par année selon les données de l'OCCQ. La situation est cependant plus favorable aux chaînes de librairies, dont les ventes ont crû de 1,6 % par année au cours de cette période, que pour les librairies indépendantes, dont les ventes ont décliné en moyenne de 5,8 % par année, ce qui entraîne la fermeture de certaines d'entre elles. Cette pression à la baisse remet en cause l'équilibre des forces entre les chaînes, les indépendants et les distributeurs. Il y a certes des motifs de préoccupation.

L'histoire récente démontre cependant que les retournements de situation les plus inattendus peuvent se produire avec la modification de cadres législatifs et l'introduction de nouveaux modèles d'affaires. La cohabitation du livre papier et du livre numérique, voire même leur complémentarité, nous permet d'entrevoir bien d'autres rebondissements. ■

Frédéric Brisson est chargé de cours et responsable du programme de 2^e cycle en édition à la Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Sherbrooke.

Pour en savoir plus :

Frédéric Brisson. *La pieuvre verte*. Hachette et le Québec depuis 1950, Montréal, Leméac Éditeur, 2012, 238 p.

Frédéric Brisson. « Figures du libraire au Québec », dans *Documentation & bibliothèques*, avril-juin 2005, p. 129-138.

Jacques Michon (dir.). *Histoire de l'édition littéraire au Québec au XX^e siècle*, vol. 3. *La bataille du livre (1960-2000)*. Montréal, Fides, 2010, 517 p.

Observatoire de la culture et des communications du Québec (OCCQ) : www.stat.gouv.qc.ca/docs-hmi/statistiques/culture/livre/

PRIX des LIBRAIRES du Québec

Sigle du Prix des libraires du Québec créé en 1993.