Document generated on 10/12/2024 2:29 a.m.

Liaison

Gaston Tremblay
À la recherche d'une « locomotive »

Claudette Roberge

Number 40, Fall 1986

Les arts, les artistes et l'économie

URI: https://id.erudit.org/iderudit/43433ac

See table of contents

Publisher(s)

Les Éditions l'Interligne

ISSN

0227-227X (print)
1923-2381 (digital)

Explore this journal

Cite this article

Roberge, C. (1986). Gaston Tremblay : à la recherche d'une « locomotive ». *Liaison*, (40), 28–28.

Tous droits réservés © Les Éditions l'Interligne, 1986

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

Les arts, les artistes et l'économie

Gaston Tremblay

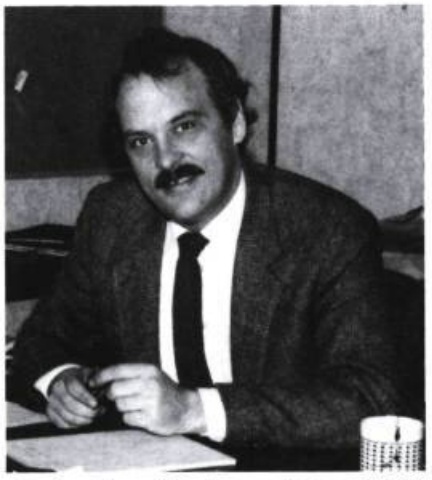
À la recherche d'une « locomotive »

par Claudette Roberge

Le client qui entre en librairie et qui se trouve devant un étalage de 30 000 livres, n'accordera que quinze secondes au maximum à chacun. C'est dire tout le pouvoir d'une page-couverture réussie! Une fois l'attention du lecteur captivée, il prendra le livre pour examiner, à l'endos, la photo de l'auteur, et y lire le résumé, puis il passera au premier paragraphe. « Voilà où nous avons encore du travail à faire : retravailler le premier paragraphe, pour en arriver à une qualité telle que le client décidera d'acheter le roman après un coup d'œil aux premières lignes. »

D'après Gaston Tremblay, éditeur de Prise de Parole, le succès d'une maison d'édition dépend du nombre de « locomotives » qu'elle peut trouver. Une locomotive, c'est un titre qui se vend très bien et atteint rapidement les 7 000 exemplaires. Encore faut-il atteindre le marché des écoles. Un très gros tirage se chiffre à 10 000; au-dessus, « ce serait le ciel », rêve Gaston. Quand on pense qu'aux États-Unis un best-seller se vend à 7 000 000 d'exemplaires...!

L'amour des arts et de la littérature, allié à ses connaissances en administration et en finances, a poussé ce pionnier de CANO (Coopérative des artistes du Nouvel-Ontario) à devenir éditeur de la maison sudburoise, Prise de Parole. « Il y a treize ans, il s'agissait de défrichement; maintenant, nous visons à faire acheter le livre », d'ajouter Gaston Tremblay. Pour ce faire, la jeune maison d'édition a dû parcourir beaucoup de chemin depuis ses premières publications. L'éditeur et son équipe sont devenus beaucoup plus gens d'affaires. Conscients qu'ils devaient produire un livre de qualité, ils ont maintenant recours au talent d'un graphiste professionnel.



Gaston Tremblay lorgne le marché du Québec et de l'Ouest canadien.

En attendant cette perle rare que constitue une locomotive, comment se débrouille l'éditeur des Franco-Ontariens?. « C'est qu'en Ontario, au Canada, il existe un deuxième niveau de rentabilité », explique Tremblay; « c'est la rentabilité sociale. » Les Canadiens doivent payer afin de se garantir une culture. Le gouvernement subventionne la fierté. Les agences gouvernementales, à Toronto ou à Ottawa, endossent la signature de Prise de Parole pour son rôle de maison d'édition strictement franco-ontarienne. Ainsi la maison sudburoise vient de recevoir, entre autres, 70 000 $ du ministère des Affaires civiques et culturelles pour l'aider à surmonter de graves difficultés financières qui handicapent depuis deux ans la maison d'édition.

Quand on demande à Gaston de quoi sera fait l'avenir de Prise de Parole, il nous répond : « L'avenir? Ce sera mieux que les deux dernières années, j'espère! » En effet, en 1982, la jeune maison d'édition était en pleine expansion. Lorsque la récession a sévi, toutes les subventions ont été coupées; les gens ont réduit leurs abonnements et les écoles ont subi à la fois une baisse des effectifs et des coupures budgétaires. « Durant les trois dernières années, on a vendu tous nos livres à perte! Mais on s'en sort. Les ventes augmentent et puis on a su convaincre les organismes qui subventionnent que notre public est beaucoup plus restreint que celui d'une maison d'édition anglophone. »

Selon Tremblay, il y a eu une évolution certaine. Les créateurs et les producteurs approchent la maturité. Les Marinier, Dalpé, Haentjens, Bellefeuille, pour ne nommer qu'eux, vieillissent, prennent de l'expérience. Les arts en Ontario sont nettement plus axés sur le marché; La Nuit sur l'étang de cette année en témoigne. À Prise de Parole, le prochain grand projet est de développer un marché au Québec, sans oublier celui à l'extérieur du Québec et de l'Ontario. Ce ne sera pas facile!

Prise de Parole, issue d'un rêve de jeunes artistes franco-ontariens (CANO), à vocation poétique d'abord, s'oriente maintenant vers le roman (Doric Germain, Mariline, Hélène Brodeur) et la littérature expérimentale, par la publication de la revue *Rauque*. La locomotive ontaroise, pour reprendre une image chère à Gaston Tremblay, après avoir connu un certain ralentissement, reprend de la vapeur et fonce à travers l'Ontario en lorgnant vers le Québec et le Manitoba. □

Membre du Comité de rédaction de LIAISON, **Claudette Roberge** *enseigne le français à l'école secondaire MacDonald-Cartier, de Sudbury.*