

Lettres québécoises
La revue de l'actualité littéraire



Québec loisirs : la littérature pour pas cher

Francine Bordeleau

Number 69, Spring 1993

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/38729ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Productions Valmont

ISSN

0382-084X (print)

1923-239X (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Bordeleau, F. (1993). Québec loisirs : la littérature pour pas cher. *Lettres québécoises*, (69), 11–13.

Québec Loisirs : la littérature pour pas cher



DOSSIER

Francine Bordeleau

Plusieurs écrivains québécois rêvent secrètement, paraît-il, d'entrer dans le catalogue de Québec Loisirs, le seul vrai club de livres établi ici. Qu'a-t-il donc de si alléchant, ce club encore considéré — à tort — comme un mode parallèle de diffusion de la littérature ? Son nombre d'adhérents. À cause de ses 300 000 membres, Québec Loisirs n'a rien d'un interlocuteur marginal dans le monde du livre québécois.

PRÉOCCUPÉS PAR LE NOMBRE CROISSANT de livres disponibles — généralement pour moins cher que chez eux — dans les grandes surfaces, les clubs Price et les Maisons de la Presse internationale, les libraires auraient-ils oublié que Québec Loisirs est aussi un de leurs grands compétiteurs ?

Les éditeurs ont beau voir, dans ce club de livres implanté au Québec en 1980, «un marché secondaire» pour leurs titres, comme le dit Luc Roberge, directeur général de Québec/Amérique, certains chiffres forcent la réflexion. Ainsi *L'ombre de l'épervier*, un roman de Noël Audet publié par cette maison, s'est vendu à 5000 exemplaires dans les librairies; mais une fois entré dans le catalogue de Québec Loisirs, le livre a été acheté par 62 000 lecteurs. Et ce «second souffle du livre», comme renchérit Michel Drouin, directeur des finances et coordonnateur du comité de direction chez Québec Loisirs, compte aujourd'hui 320 000 membres actifs dont une fraction infime, soit 5,5 %, est constituée de francophones hors-Québec.

Une entreprise comme Québec Loisirs fait-elle du bien ou du tort au livre québécois ? Aucun des organismes du milieu ne s'est encore vraiment penché sur son cas sauf, peut-être, l'Union des écrivaines et écrivains québécois (UNEQ).

Un commerce rentable

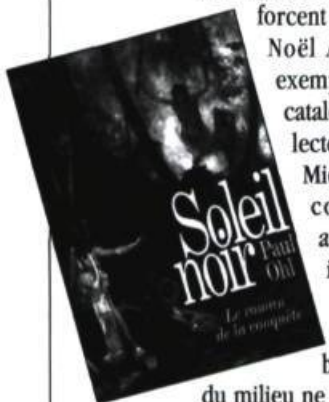
Ainsi, pour Bruno Roy, président de l'UNEQ, c'est clair : en vendant leurs titres à Québec Loisirs, ils servent «une entreprise européenne qui cherche uniquement du best-seller et bafoue la politique du droit d'auteur».

Québec Loisirs ne s'en cache pas : le grand patron est Bertelsmann, la multinationale allemande de l'édition. Après avoir été créés en Allemagne, à la fin du siècle dernier, par les coopératives et les mouvements ouvriers, les clubs de livres ont peu à peu perdu leur vocation originale — qui était de permettre aux petits salariés d'acheter des livres à meilleur prix — et ont essaimé outre-Rhin. La plus importante des filiales «étrangères» du groupe est France Loisirs, que Bertelsmann a réussi à imposer en 1970 grâce à la collaboration des Presses de la Cité. Sa relation avec Québec Loisirs ? «Une grande sœur», dit Michel Drouin. Bertelsmann détient 50 % des actions de Québec Loisirs, le puissant Groupe de la Cité en possède l'autre moitié, mais «Québec Loisirs est une entreprise autonome». Même si elle n'a pas de patron québécois...

L'idée de ces clubs ? Faire du livre un commerce financièrement rentable... tout en rendant service, pourraient ajouter les patrons sans doute convaincus de leur rôle, car «nous donnons une nouvelle vie au livre», précise Michel Drouin.

Les clubs ne prennent aucun des risques des éditeurs. Ces derniers vous le diront : faire du profit sur un titre dépend beaucoup du hasard; en sortant un ouvrage, on sait rarement quel accueil lui réservera le public. Mais cette part de hasard, les clubs de livres n'ont pas à l'assumer. Ils achètent les droits de best-sellers ou d'ouvrages «grand public» qui, pour faire partie des catalogues de France Loisirs ou de Québec Loisirs, doivent être sortis en librairies au moins un an auparavant.

Autre garantie de rentabilité : on ne vend pas en librairies, mais seulement aux membres. Ils sont autour de 4,3 millions en France et 320 000 au Québec (alors qu'en 1985, le nombre d'adhérents



québécois plafonnait à 210 000 membres). Québec Loisirs considère qu'il s'agit là d'un bon taux de pénétration, comparable à celui de la Belgique.

Cette clientèle qui assure déjà une stabilité évidente à l'entreprise paie ses livres de 30 à 40 % moins cher qu'en librairie (en comptant les frais de poste, payés par le destinataire, qui s'élèvent ici à 2,60 \$ par envoi). En contre-partie de ce prix réduit, et c'est ce qui garantit au club un nombre minimal de ventes, chaque membre doit acheter au moins un livre par trimestre.

L'essentiel du programme offert aux membres de Québec Loisirs est déterminé par France Loisirs; les titres québécois représentent entre 25 et 30 % du catalogue trimestriel de la «petite sœur» d'outre-Atlantique. Les chances que nos titres apparaissent à leur tour au catalogue européen (comme le désire ardemment tout écrivain québécois entré au club) ? Plutôt aléatoires : seront proposés à France Loisirs, qui reste libre de ses choix, les livres d'ici qui ont bien marché chez Québec Loisirs (les Paul Ohl, Arlette Cousture, Yves Beauchemin et Michel Tremblay, notamment, font partie des heureux élus). Les titres québécois qui ont été distribués en France dans leur édition originale partent avec une longueur d'avance.

Quels critères de sélection ?

Les titres «littéraires», plus difficiles, sont exclus presque d'emblée des visées des clubs de livres. *Vamp* de Christian Mistral, entré au catalogue de Québec Loisirs il y a moins d'un an, constitue une exception. Tout comme le roman lauréat du Grand Prix du livre de Montréal : qu'il s'agisse d'un ouvrage grand public ou non, Québec Loisirs en achète automatiquement les droits. «C'est notre façon de contribuer activement à la vie littéraire québécoise», dira Michel Drouin.

Mais là très grande majorité des titres choisis sont des best-sellers. Cette catégorie est cependant définie de façon assez large, surtout au Québec où l'on parle d'un très bon succès de librairie lorsqu'un livre franchit le cap des 4000 ou 5000 exemplaires vendus.

Le chiffre de ventes n'est toutefois pas le seul critère de sélection. Québec Loisirs tient compte de l'accueil critique, consulte les dossiers de presse... Les éditeurs peuvent aussi soumettre eux-mêmes des ouvrages susceptibles de plaire aux membres du club. L'organisme prend également les avis d'un comité de lecture. Lorsqu'un titre demeure en lice après toutes ces étapes, il reste à obtenir l'accord de l'auteur concerné. Un nombre infime d'auteurs refuserait de faire partie du club, même que plusieurs d'entre eux «font des pressions auprès de leur éditeur pour être chez Québec Loisirs», assure Luc Roberge.

Si les critères de sélection sont apparemment limpides, certains parlent, en coulisses et sous couvert d'anonymat, de «renvois d'ascenseur», de «parties de bras de fer entre le club et l'éditeur», de «récompenses pour services rendus». Ces procédés concerneraient surtout le livre offert en «sélection du mois».

Être la «sélection du mois» est une forme de consécration pour un titre : c'est lui qui est mis en vedette à grands renforts de publicité et, attrait non négligeable, qui est envoyé d'office — et facturé — aux membres qui n'auraient pas fait tous les achats requis (s'il n'achète pas au moins son livre par trimestre, comme l'y oblige son adhésion au club, le membre se fait expédier la sélection du mois). «Promise à des

tirages immenses (Québec Loisirs garantit d'entrée au moins 40 000 exemplaires), la sélection du mois est l'objet de batailles épiques», soutient l'auteur Paul Ohl.

Des écrivains contre le club

Bien qu'habitué des clubs de livres — *Drakkar* a été acheté par Québec Loisirs, *Soleil noir* a abouti chez France Loisirs —, Paul Ohl est de ces auteurs qui remettent en question la formule. Ses principales critiques concernent la promotion («les seuls efforts de publicité qu'on peut garantir à un auteur, c'est que le livre apparaîtra au catalogue pendant une saison») et les droits d'auteur.

Pour l'édition originale du livre, l'auteur touche généralement des droits de 10 % du prix de vente (parfois davantage : tout dépend du contrat conclu avec l'éditeur). Le chiffre ne tient plus lorsque le livre est acheté par le club. Les contrats, identiques pour tous (la règle connaît cependant quelques exceptions, comme on le verra), fixent les droits à 5 %. Ce pourcentage étant partagé entre éditeur et auteur, c'est plutôt 3 % qui reviennent à ce dernier.

Québec Loisirs justifie ce chiffre en invoquant les ventes (des dizaines de milliers d'exemplaires au moins) que réalise un auteur choisi par le club. «Belle façon d'exploiter une fois de plus les écrivains : les profits du succès populaire devraient leur revenir», rétorque l'auteure Denise Boucher qui a, dans le passé, constitué un dossier exhaustif sur les clubs de livres. Mme Boucher et l'UNEQ s'accordent : aucune raison n'excuse les dérogations à la norme du droit d'auteur.

D'autant que l'on connaît au moins une exception à cette pratique du club : Régine Deforges. Est-ce parce qu'elle est un peu partout dans la vie littéraire française (présidente de la Société des gens de lettres, membre du jury Fémina...) ? Toujours est-il que lorsque ses livres sont achetés par France Loisirs, Mme Deforges n'en continue pas moins de toucher ses pleins droits d'auteur. Les écrivains québécois devraient prendre bonne note de l'exemple et exiger de négocier directement avec Québec Loisirs, estime Denise Boucher.

«Les clubs de livres flattent la vanité des écrivains qui peuvent se vanter d'avoir vendu 50 000 copies et entretiennent la paresse des éditeurs», poursuit-elle. Pour l'écrivaine, l'existence de Québec Loisirs permet aux éditeurs de ne pas investir autant qu'ils le devraient dans la promotion de leurs titres. On se dit que le club va prendre le relais un an après la sortie du livre...

La vie des livres

Une telle affirmation mérite toutefois des nuances, ne serait-ce que parce qu'éditeurs et auteurs préfèrent que les livres restent le plus longtemps en librairie, où ils sont vendus à leur plein prix (sauf, évidemment, lors des soldes ponctuels). Ainsi les Éditions du Boréal — et Pierre Morency, le dernier mot revenant à l'auteur — ont refusé la proposition de Québec Loisirs qui voulait inclure *L'œil américain* à son catalogue alors que le livre marchait encore bien en librairie. Et ça n'est là qu'un exemple.

Mais pour les éditeurs, le club peut apparaître comme un sauveur lorsque les libraires ne veulent plus d'un titre. Et comme, en outre, les





éditeurs sont enclins à accuser les libraires de faire peu de cas de la littérature québécoise, c'est peut-être davantage qu'un «second souffle» qu'apporte le club. Peut-on aller jusqu'à dire qu'il «contribue à la promotion de la littérature québécoise», comme le prétend Michel Drouin ? Luc Roberge soutient en tout cas que France Loisirs «est pour nous, Québec/Amérique, l'un des meilleurs partenaires européens». Et un partenaire avec lequel on fait de bonnes affaires, dit encore Roberge : en une douzaine d'années, la maison aurait touché 500 000 \$ en droits. De quoi arrondir quelques fins de mois difficiles, en somme. Peut-on en vouloir aux éditeurs de «sauter sur toutes les occasions d'augmenter leurs ventes, que ce soit par le truchement des clubs de livres ou autrement», se demande Raymond Vézina, président de l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL) ?

Si Québec Loisirs fermait ses portes, les misères du livre seraient peut-être plus grandes encore, arguent des éditeurs, car rien n'indique que les libraires récupérerai-ent ces ventes.

Cela tient aux membres de Québec Loisirs : des gens qui, dit-on, ne fréquentent pas les librairies. Le lieu commun veut même que le recrutement se fasse surtout en régions, là où les librairies sont peu nombreuses.

Ça n'est cependant pas tout à fait vrai. Le tiers des membres de Québec Loisirs habite Montréal, là où les librairies sont légion; le reste est réparti uniformément dans les autres régions du Québec. En outre, 87 % des membres sont des femmes âgées entre 25 et 40 ans, ont un niveau de scolarité moyen et vont aussi dans les librairies de temps en temps.

Un contexte favorable au club

Autre lieu commun : Québec Loisirs n'est pas un véritable concurrent des libraires. Pour quelqu'un comme Raymond Medza, ancien président de l'Association des libraires du Québec et propriétaire de la Bibrerie, à Sherbrooke, la problématique se résume assez facilement : si 35 000 nouveautés paraissent dans une année, ce sont environ 500 titres — les best-sellers —, pas plus, qui composent entre 30 et 35 % du chiffre d'affaires des librairies. Ou plutôt qui *composaient* : car les grandes surfaces et Québec Loisirs, qui vendent les best-sellers à prix réduit, ont rongé la part des librairies (cette part qui, précisons-le, aide les libraires à supporter les livres de fonds).

Tout comme les grandes surfaces qui se mettent à faire le commerce du livre, Québec Loisirs peut compter sur un contexte économique qui a toutes les chances de favoriser son expansion. Les prix de l'imprimé étant de plus en plus élevés, de plus en plus de lecteurs — dont ceux qui fréquentent assidûment les librairies — sont ravis d'économiser. Or l'économie, c'est l'argument massue des représentants de Québec Loisirs qui, dans les grands centres comme dans les régions, font du porte-à-porte pour recruter de nouveaux membres.

C'est chez ces lecteurs que Québec Loisirs risque de trouver à son tour son second souffle. À une clientèle qui aime bien qu'on lui dise quoi lire, comme c'est le cas encore aujourd'hui, pourrait s'ajouter une clientèle avertie qui regarde à la dépense. Ce qui, on s'en doute, n'aidera en rien un milieu qui traverse une crise profonde.

La solution ? «On la cherche», dit Raymond Medza, sur le ton de l'impuissance. Pendant ce temps, chez Québec Loisirs, tout va...



L'ANSE-PLEUREUSE

Claudie Stanké



Claudie Stanké
L'ANSE-PLEUREUSE
ROMAN



Roman fragile et mélancolique, *L'Anse-Pleureuse* laisse couler entre ses pages la pénétrante musique de la solitude.

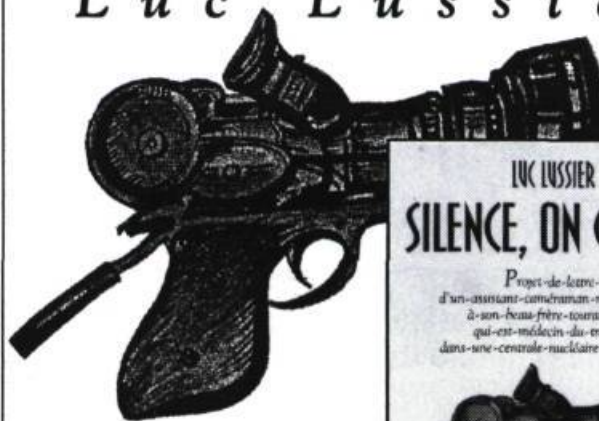
Collection L'Arbre
130 pages
16,95 \$



En vente chez votre libraire **HMH**

SILENCE, ON COUPE !

Luc Lussier



LUC LUSSIER
SILENCE, ON COUPE!

Projet de lettres
d'un assistant-comédien-montrealais
à son beau-frère-tourangeais
qui est médecin du travail
dans une centrale nucléaire à Chamon.



Écrit d'une seule haleine, dans un style aussi cru que ce qu'il a à dire, ce roman, qui révèle les dessous du milieu du cinéma québécois, saura en amuser ou en agacer plus d'un !

Collection L'Arbre
116 pages
14,75 \$



En vente chez votre libraire **HMH**