

Figures du libraire au Québec Booksellers in Québec Tipos de libreros en Quebec

Frédéric Brisson

Volume 51, numéro 2, avril-juin 2005

Les métiers du livre au Québec

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1030094ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1030094ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation (ASTED)

ISSN

0315-2340 (imprimé)

2291-8949 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Brisson, F. (2005). Figures du libraire au Québec. *Documentation et bibliothèques*, 51(2), 129–138. <https://doi.org/10.7202/1030094ar>

Résumé de l'article

L'auteur examine cinq figures distinctes de libraires au Québec au XX^e siècle : le libraire-grossiste (Garneau), la chaîne de librairies (Renaud-Bray), le libraire indépendant (Librairie du Square), le libraire spécialisé (L'Androgyne) et le libraire ancien (Bernard Amtmann). Au-delà de la triple fonction (sélection des titres, présentation, conseil) qui fonde leur identité commune de libraires, chaque figure développe des traits caractéristiques et se distingue de ses concurrentes. Cette diversité des librairies renforce le monde du livre en lui attirant différents publics.

Figures du libraire au Québec

FRÉDÉRIC BRISSON*

Université de Sherbrooke

Frederic.Brisson@usherbrooke.ca

RÉSUMÉ | ABSTRACTS | RESUMEN

L'auteur examine cinq figures distinctes de libraires au Québec au XX^e siècle: le libraire-grossiste (Garneau), la chaîne de librairies (Renaud-Bray), le libraire indépendant (Librairie du Square), le libraire spécialisé (L'Androgyne) et le libraire ancien (Bernard Amtmann). Au-delà de la triple fonction (sélection des titres, présentation, conseil) qui fonde leur identité commune de libraires, chaque figure développe des traits caractéristiques et se distingue de ses concurrentes. Cette diversité des librairies renforce le monde du livre en lui attirant différents publics.

Booksellers in Québec

The author examines five distinct types of 20th century booksellers in Québec: the wholesale bookseller (Garneau), the chain bookstores (Renaud-Bray), the independent bookseller (Librairie du Square), the specialised bookseller (L'Androgyne) and the antiquarian bookseller (Bernard Amtmann). Beyond the triple function (selection of titles, display and advice to customers) that underscores the common identity of booksellers, each one develops specific characteristics and distinguishes himself from his competition. The diversity of booksellers strengthens the book scene by attracting different readers.

Tipos de libreros en Quebec

El autor examina cinco tipos distintos de libreros en el siglo XX en Quebec: el mayorista (Garneau), la cadena de librerías (Renaud-Bray), el independiente (Librairie du Square), el especializado (L'Androgyne) y el de libros antiguos (Bernard Amtmann). Más allá de la triple función (selección de títulos, presentación, asesoría) que constituye el factor común de los libreros, cada tipo desarrolla características propias y se distingue de sus competidores. Esta diversidad de librerías consolida el mundo del libro atrayendo a los diferentes públicos.

QU'EST-CE QU'UN LIBRAIRE? C'est vraisemblablement quelqu'un qui vend des livres, mais encore? L'univers du livre est immense: presque tous les domaines de l'activité et de la culture humaines s'appuient à un degré ou à un autre sur le média du livre. Où le libraire québécois se situe-t-il dans cet univers?

En 2002, en tenant compte uniquement des ouvrages parus en français, 4 000 nouveautés sont parues au Québec¹ et 31 000 en France². Un libraire ne peut donc offrir dans son commerce l'ensemble des titres qui sont sur le marché. Il doit faire des choix. Il sélectionne des titres en anticipant la demande et du coup attire un certain public grâce à la sélection qu'il effectue et à la façon dont il présente ces titres. Le libraire se forge ainsi une image, une personnalité, une figure unique. Certaines figures partagent cependant des traits similaires qui nous incitent à les ranger dans une même « famille ». L'objet de cet article est d'examiner un certain nombre de « familles » ou de types de libraires québécois au XX^e siècle: le libraire-grossiste, la chaîne de librairies, le libraire indépendant, le libraire spécialisé et le libraire de livres anciens. Si nous les présentons dans cet ordre malgré la plus grande ancienneté de la librairie indépendante, c'est pour refléter l'influence énorme des grossistes et des chaînes sur le marché du livre: les noms des grossistes-détaillants Beauchemin, Granger ou Garneau sont des noms familiers auprès du grand public à une certaine époque, comme le sont aujourd'hui les noms des chaînes Renaud-Bray et Archambault. La démarche que nous proposons repose sur la valeur de l'exemple: après une mise en contexte des activités de chaque « famille » de libraires, nous analyserons le parcours d'un de ses membres représentatifs.

LE LIBRAIRE-GROSSISTE : GARNEAU

À la faveur de l'accroissement démographique et du développement de l'alphabétisation, de grandes librairies parviennent à s'implanter durablement en sol québécois à la fin du XIX^e siècle. À Montréal, la Librairie Beauchemin et J.-B. Rolland & Fils combinent une librairie de détail avec une librairie de gros, utilisant notamment almanachs et catalogues pour faire connaître leur fonds et susciter des commandes.

* L'auteur tient à remercier le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada pour son appui financier.

1. D'après les informations données sur le site Web de l'Association nationale des éditeurs de livres www.anel.qc.ca (consulté le 1^{er} octobre 2004).

2. D'après les données de *L'Édition en perspective 2002/2003*, *Syndicat national de l'édition*, citées sur le site Web de l'Association pour l'exportation du livre canadien www.aecb.org (consulté le 1^{er} octobre 2004).

Elles exercent en même temps des activités d'imprimerie et d'édition. La librairie Cadieux & Derome atteint également une taille impressionnante avant d'être avalée par Beauchemin, tandis que Granger Frères prend son essor au début du XX^e siècle. La santé de ces librairies dépend directement de l'état de leurs relations avec les dirigeants des institutions politiques, religieuses et scolaires, principales consommatrices de livres dans la province. Aussi leur orthodoxie morale est-elle à toute épreuve et les ouvrages que les libraires importent d'Europe, soigneusement choisis. Dans l'est du Québec, la librairie dominante qui exerce cette fonction stratégique de grossiste, à la fois importatrice, distributrice et détaillante, appartient à Joseph-Pierre Garneau.

Les racines de la librairie Garneau remontent jusqu'à 1833³, alors que Joseph Crémazie fonde à Québec une librairie où vient le rejoindre son frère Octave en 1844. Ce dernier donne à « J. & O. Crémazie, librairie ecclésiastique et classique » une nouvelle impulsion et la librairie, sise rue de la Fabrique, devient un lieu de rencontre des élites culturelles de la Vieille Capitale⁴. La librairie Crémazie grossit et on y vend bientôt toutes sortes d'objets de luxe : papier peint, parfums, parapluies, instruments de musique, vins, etc. Elle semble prospère jusqu'à ce que le drame éclate en 1862 : à la stupeur générale, Octave Crémazie – qui, en plus d'être libraire, est un fameux poète, auteur du « Drapeau de Carillon » – prend la fuite pour échapper aux foudres de la justice. Crémazie aurait forgé de nombreux faux billets qu'il échangeait chez les usuriers ; la fraude totalise une somme « astronomique ». Octave Crémazie s'exile en France, où il vit pauvrement, sous le nom de Jules Fontaine, jusqu'à sa mort en 1879. Entre-temps, Joseph Crémazie reprend le contrôle de la librairie malgré la vente à l'enchère de 1862⁵. Il meurt en 1880 ; la librairie passe alors aux mains de Samuel Chaperon. En 1897, alors que les affaires déclinent, ce dernier accepte l'offre d'association que lui présente un jeune homme dynamique nommé Joseph-Pierre Garneau.

J.-P. Garneau, né en 1871, fait son cours classique au Séminaire de Québec et passe ensuite cinq ans à apprendre les arcanes du commerce à la maison de gros fondée par son père. En 1899, Garneau rachète la part de Samuel Chaperon et devient l'unique propriétaire du commerce de livres et de papeterie. Il ajoute

un rayon d'ornements d'église en 1900 et achète en 1907 l'actif de la succursale de Québec de la maison C.-B. Lanctôt, spécialiste en articles religieux⁶. En 1912, la florissante librairie manque d'espace: Garneau achète un édifice voisin de la basilique de Québec, au 47 rue Buade, et y aménage son commerce. Les deux premiers étages de l'immeuble sont consacrés aux collections de livres, les deux étages supérieurs renferment un assortiment très varié d'ornements d'église et d'articles religieux, tandis qu'une partie annexe de l'édifice abrite la papeterie pour l'école et le bureau, les souvenirs, les objets d'art, etc.⁷. Du côté des livres, le catalogue de 1914 compte près de 6 400 titres, dont 38 % dans le secteur religieux et 36 % dans le secteur littéraire⁸. En 1920, la Librairie Garneau Limitée devient une société par actions. J.-P. Garneau instaure alors un audacieux fonds de participation aux bénéfices qui permet à quelques employés d'obtenir des actions de la compagnie. En 1921, l'entreprise ouvre une succursale sur la rue Saint-Joseph. À cette date, la Librairie Garneau est très solidement établie. Elle profite d'une clientèle ecclésiastique attirée à la fois par les objets de culte et les livres et bénéficie d'une réputation sans tache qui lui permet de développer d'intéressantes ventes institutionnelles. Elle s'est également assurée de l'estime des élites culturelles en publiant les ouvrages de professeurs réputés de l'Université Laval comme Adjutor Rivard⁹, l'abbé Camille Roy¹⁰, Adolphe-Basile Routhier¹¹ et Thomas Chapais¹². Dans ses activités de gros, elle est appuyée par des voyageurs de commerce qui parcourent le Québec et les provinces des Maritimes¹³; la librairie publie en outre plusieurs catalogues qui lui permettent d'enregistrer des ventes par la poste.

Joseph-Pierre Garneau dirige les destinées de la librairie jusque dans les années 1950, alors que l'entreprise exerce toujours d'importantes activités de grossiste et de détaillante. En 1958, la librairie est

3. D'après Pierre-Georges Roy, *À propos de Crémazie*, Québec, Éditions Garneau, 1945, p. 28.
4. Voir Jean-Louis Roy, « La Librairie Crémazie », *Crémazie et Nelligan*, R. Robidoux et P. Wyczynski (sous la direction de), Montréal, Fides, 1981, p. 11-42.
5. D'après P.-G. Roy, *op. cit.*, p. 30.
6. D'après Raphaël Ouimet, *Biographies canadiennes-françaises*, 7^e édition, Montréal, Raphaël Ouimet, 1927, p. 220-221.
7. Cette partie annexe de l'édifice, qui porte le n° 34 de la rue Sainte-Anne, a été aménagée à une date indéterminée postérieure à 1912. D'après Damase Potvin, *La Librairie Garneau: le centenaire d'une maison historique, 1844-1944*, Québec, L'Action catholique, 1944, p. 8.
8. D'après la compilation de Jacques Michon et Josée Vincent, « La librairie française à Montréal au tournant du siècle », *Le Commerce de la librairie en France au XIX^e siècle, 1789-1914*, J.-Y. Mollier (sous la direction de), Paris, IMEC Éditions / Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 1997, p. 363.
9. *Manuel de la parole. Traité de prononciation*, 1901; *Études sur les parlers de France au Canada*, 1914; *De la liberté de la presse*, 1923; *Contes et propos divers*, 1944.
10. *Essais sur la littérature canadienne*, 1907.
11. *De l'homme à Dieu. Essai d'apologétique pour les hommes du monde*, 1913 (en coédition avec Desclée, de Brouwer et Cie, de Lille).
12. *Le Marquis de Montcalm (1712-1752)*, 1911; *Discours et conférences. Deuxième série*, 1913; *Cours d'histoire du Canada*, 8 volumes, 1919-1934.
13. « M. J.-W. Deslauriers [...] voyage pour la Librairie Garneau depuis près de trente ans, dans les provinces Maritimes et à Terre-Neuve. » Un autre voyageur parcourt la province de Québec. D. Potvin, *op. cit.*, p. 11.

toutefois aux mains de la succession d'Edmond Desrochers (secrétaire-trésorier de la librairie à partir de 1920) et du notaire Lavery Sirois (un membre du conseil d'administration depuis 1920). L'entreprise connaît un « regain de vie »¹⁵ au début des années 1960 et rajeunit son image en se lançant dans l'édition de poésie. Elle compte 5 succursales en 1972, lorsque le Centre éducatif et culturel, un important éditeur scolaire propriété de Hachette International (à 45 %) et de la Société générale de financement du Québec (à 50 %), prend le contrôle de Garneau. Le consortium a pour objectif de « constituer un réseau complet de librairies à travers le Québec »¹⁴, mais la transaction suscite énormément d'opposition. Le Conseil supérieur du livre, entre autres, proteste énergiquement contre la mainmise grandissante du géant français Hachette sur le marché du livre québécois. Qu'à cela ne tienne, le réseau se développe rapidement. En 1977, les 17 succursales de la chaîne Garneau fusionnent avec les 9 librairies Dussault. Les frères Roger et André Dussault contrôlent 51 % de la nouvelle entité et Hachette 49 %¹⁵, mais l'arrimage est difficile. En 1980, la mise en vigueur imminente de la *Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre*¹⁶ pousse Hachette à se défaire de ses parts. La chaîne de librairies est en crise : elle doit environ trois millions de dollars à ses créanciers, dont la moitié à Hachette. Seule une intervention des pouvoirs publics peut la sauver et la Société de développement des industries culturelles (SODIC) injecte 800 000 \$ dans l'entreprise en échange de 51 % des actions¹⁷. En 1982, la SODIC scinde le réseau en deux. Les librairies situées à l'ouest de Québec sont acquises par Marc-André Dandurand, qui leur donne la raison sociale Demarc ; celles de la région de Québec passent entre les mains de Claude Royer, qui possède déjà deux librairies. En mai 1993, le groupe Sogides, propriétaire des Éditions de l'Homme et du distributeur ADP, étend ses activités vers la vente au détail en achetant les neuf librairies

Demarc et les huit librairies Garneau¹⁸; toute la chaîne reprend alors la raison sociale *Garneau*¹⁹.

Modèle d'orthodoxie, Garneau projette l'image d'un fidèle pratiquant, d'un citoyen responsable et d'un homme d'affaires accompli. Les clients institutionnels ou individuels qui s'en remettent au libraire pour une tâche aussi délicate que le choix de leurs livres peuvent lui témoigner une confiance absolue.

« si le libraire a cru bon de maintenir les morceaux choisis de Bossuet et de George Sand, il a fait disparaître ceux de Diderot, de Victor Cousin, de Rabelais, de Lesage et de Beaumarchais. Les œuvres des écrivains sujets à controverse, soit celles des philosophes du XVIII^e siècle, des romanciers naturalistes, des poètes symbolistes et des philosophes positivistes, sont tout simplement retirées des collections »²¹.

14. _____, «La SGF veut créer un réseau complet de librairies au Québec», *Le Devoir*, 8 janvier 1972, p. 1.

Les 25 années qui suivent sont témoins du développement de la librairie. En 1971, Pierre Renaud rachète la part de son associé²⁶. En 1978, il est le premier libraire québécois à informatiser la gestion de son inventaire²⁷. En 1989, il ouvre une succursale – attenante à sa librairie principale – entièrement dédiée aux livres jeunesse. Pierre Renaud profite de cette période pour peaufiner la formule qui fera son succès, celle d'une librairie de grande surface à l'atmosphère conviviale où sont offerts à la vente, en plus d'un grand nombre de livres, des disques, des revues, des articles de papeterie et de multiples idées-cadeaux. Il s'agit de la version québécoise d'une tendance internationale: des concepts comparables (grande surface, convivialité et diversité des produits culturels) s'imposent en France avec la FNAC, en Grande-Bretagne avec les Virgin Megastores, et aux États-Unis avec les Barnes & Noble.

En 1993, Pierre Renaud reprend cette formule lorsqu'il ouvre une succursale dans un ancien cinéma, au coin de l'avenue du Parc et de l'avenue Laurier. En 1994 et 1995, les Renaud-Bray se multiplient rapidement: deux nouvelles succursales ouvrent leurs portes au centre-ville de Montréal, une autre à Brossard et une quatrième à Toronto, où il cible le marché francophone. L'aventure torontoise s'avère un cauchemar: elle est abandonnée après neuf mois d'activité et les sommes englouties obligent Renaud-Bray à se placer sous la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* au printemps 1996.

Après moult rebondissements, Renaud-Bray est toutefois sauvée grâce à un investissement de 1,7 million de dollars du Fonds de solidarité de la FTQ. Les créanciers ordinaires, des distributeurs pour la plupart, à qui Renaud-Bray doit plus de 5 millions de dollars²⁸, se résignent quant à eux à ne recevoir que 30 sous pour chaque dollar de créance.

Avec un bilan assaini, la chaîne redevient rentable. En 1999, coup de théâtre dans le monde du livre : les 5 succursales de Renaud-Bray fusionnent avec les 15 librairies Garneau, propriété du groupe Sogides, présidé par Pierre Lespérance, et achètent en outre les 3 succursales Champigny. Le Fonds de solidarité de la FTQ (avec 3 millions de dollars supplémentaires) et la SODEC²⁹ (avec 1,5 million) financent l'opération. La chaîne ainsi créée prend le nom de Renaud-Bray. Pierre Renaud obtient 51 % des actions de l'entreprise, Sogides 20 %, le Fonds de la FTQ 20 % et la SODEC 9 %³⁰. Renaud-Bray s'engage alors dans une phase de consolidation de son réseau et de son emprise sur le marché francophone au Québec. Seule la chaîne Archambault, propriété du groupe Quebecor, qui compte six librairies au Québec en 1999³¹, est en mesure de rivaliser avec elle.

Pierre Renaud bouscule plusieurs idées reçues dans le monde du livre. Un des aspects les plus frappants du personnage est sa façon d'assumer sans ambages la fonction commerciale du libraire. Il se forge une réputation de « Jean Coutu du livre »³² et qualifie ses librairies d'« épiceries culturelles »³³. Il aime « *créer un univers complexe où le client peut*

24. D'après J. Michon (sous la direction de), *Histoire de l'édition [...]*, vol. 2, *op. cit.*, p. 376-377.

25. Laurent Fontaine, « Libraire en série », *L'actualité*, 1^{er} mars 2000, p. 26.

26. Il les rachète de Rolf Puls, des éditions Gallimard, à qui Edmond Bray avait lui-même vendu ses parts. D'après Carole Vallières, « Le libraire iconoclaste », *Commerce*, vol. 105, octobre 2004, p. 16.

27. D'après Jacques Larue-Langlois, « L'informatisation: une solution au problème des libraires? », *Le Devoir*, 18 novembre 1978, p. V.

28. D'après Lisa Binsse, « Le Fonds de solidarité investit 1,7 million dans Renaud-Bray », *La Presse*, 18 juillet 1996, p. B1.

29. SODEC: Société de développement des entreprises culturelles

30. D'après Rollande Parent, « Renaud-Bray et Garneau achètent Champigny », *La Presse*, 12 juin 1999, p. A9.

31. D'après l'Association nationale des éditeurs de livres, *Brève Histoire du livre au Québec*, Montréal, ANEL, 1998, p. 16.

32. L. Fontaine, *loc. cit.*

33. Éric Moreault, « "Épicerie culturelle" à Sainte-Foy », *Le Soleil*, 6 avril 2000, p. C3.

trouver un cadeau "culturel" »³⁴. D'après Pierre Renaud, un libraire « n'est pas un bibliothécaire. C'est un homme d'affaires qui aime les livres, qui parfois les lit et qui, surtout, les vend »³⁵. L'approche du libraire est résolument orientée vers le grand public et il évite « d'afficher le zèle culturel qui me mettrait en faillite. Quand un client achète un livre, il vote et nous n'avons qu'à nous soumettre en achetant les livres qui sont les plus en demande : pour le moment, psychologie et psychanalyse »³⁶, déclare-t-il par exemple en 1978. Cette perspective d'affaires explique également l'informatisation précoce des librairies et la gestion serrée des stocks.

La connaissance précise des ventes permet au libraire de publier chaque semaine un « Palmarès Renaud-Bray » dans les journaux. Cette liste des meilleurs vendeurs, en plus de confirmer l'orientation grand public de la chaîne, lui permet de se positionner comme libraire de référence. La trouvaille de Pierre Renaud qui fait le plus jaser est celle des « Coups de cœur Renaud-Bray ». Il s'agit d'autocollants que le libraire fait apposer à partir de 1996 sur certains titres qui répondent à deux critères : être d'excellente qualité et présenter un potentiel commercial intéressant. C'est le « quatre étoiles »³⁷ de Renaud-Bray. Avec ces autocollants, Pierre Renaud remédie à une lacune importante de la librairie de grande surface, celle de la perte du contact personnel entre le client et « son » libraire. Il tourne la situation à son avantage en mettant à profit la fonction de conseiller du libraire sur le livre même. Le « Coup de cœur » « remplace un peu les libraires – qui n'ont plus à passer deux heures avec une dame pour lui vendre un livre de poche »³⁸, dit Pierre Renaud. En mettant derrière cette recommandation toute l'image de marque de la chaîne, le « Coup de cœur » donne inmanquablement un coup de pouce aux ventes du titre élu – un coup de pouce qu'il faut multiplier par le nombre de succursales de la chaîne.

La chaîne est d'ailleurs appelée à croître : Pierre Renaud affiche ouvertement l'ambition d'ajouter, aux 25 succursales que compte la chaîne en 2004, 15 nouvelles succursales en 5 ans³⁹. Il affirme que « dans le livre, si t'es petit, c'est mortel »⁴⁰. Il est vrai que la taille de la chaîne lui a permis de survivre à sa quasi-faillite. À l'été 1996, le monde du livre québécois est sur les dents. La faillite anticipée de Renaud-Bray, en plus de coûter des millions de dollars aux distributeurs et aux éditeurs québécois, laisserait la place vide l'automne venu. La SODEC le sait. Il existe un précédent. En 1980, lorsque la SODIC vient au secours de la chaîne de librairies Dussault-Garneau (23 succursales), le président de l'Association des libraires du Québec se nomme... Pierre Renaud. Celui-ci déclare alors que le geste de la SODIC équivaut à « encourager le vice et subventionner la mauvaise administration »⁴¹. Le libraire prend tout de même des notes : il sait dorénavant que les pouvoirs publics n'aiment pas voir couler un gros navire du domaine culturel et cela le sert bien en 1996.

En 1999, la fusion Renaud-Bray-Garneau-Champigny suscite un tollé chez les libraires indépendants, qui accusent la SODEC – censée soutenir les intérêts de tout le milieu – de se trouver en conflit d'intérêts. La SODEC se défend en avançant que les librairies à grande surface sont une tendance inéluctable du marché. Il lui est « apparu important qu'un réseau de propriété québécoise puisse composer avec la concurrence annoncée des Chapters, Indigo, FNAC, Club Price, etc. »⁴². Pour le meilleur et pour le pire, Renaud-Bray devient ainsi le vaisseau amiral de la librairie québécoise.

LA LIBRAIRIE INDÉPENDANTE : LA LIBRAIRIE DU SQUARE

La plupart des libraires, même ceux qui décident ensuite de se lancer dans le commerce de gros ou d'ouvrir des succursales, commencent évidemment par ouvrir une librairie indépendante, mais la librairie indépendante n'est pas pour autant la forme la plus ancienne de la librairie au Québec. En effet, l'intégration verticale ne date pas d'hier : la première librairie apparaît à Québec en 1764, aux lendemains de la Conquête, et appartient aux imprimeurs Brown et Gilmore. En 1815, l'abrogation des *Navigation Acts* britanniques coïncide avec l'arrivée à Montréal du libraire français Hector Bossange⁴³ et avec l'installation du « premier libraire francophone à Québec »⁴⁴, Augustin-René Langlois, dit Germain. À partir de cette date, les librairies indépendantes francophones se multiplient. Une des plus connues du XIX^e siècle, outre celle de Crémazie, est celle d'Édouard-Raymond Fabre, active à Montréal de 1823 à 1854⁴⁵ et fréquentée jusqu'en 1837 par les leaders patriotes. Fabre deviendra maire de la ville de 1849 à 1851.

34. L. Fontaine, *loc. cit.*

35. L. Fontaine, *op. cit.*, p. 24.

36. Jacques Larue-Langlois, « Les libraires, la culture et le commerce... », *Le Devoir*, 18 novembre 1978, p. IV.

37. Pierre Renaud, interviewé par René-Homier Roy à l'émission « C'est bien meilleur le matin », radio de la Société Radio-Canada, 2 septembre 2004.

38. Sophie Doucet, « Coups de cœur ou coups de pif? », *La Presse*, 30 juin 2002, p. B5.

39. D'après Jacques Thériault, « Le credo de Pierre Renaud : stimuler l'appétit de la lecture », *Livre d'ici*, octobre 2004, p. 8-9.

40. Jacques Therrien, « Pierre Renaud, le libraire libre », *Le Devoir*, 6 novembre 1993, p. D3.

41. Maréchal Francœur, « Une opération de sauvetage délicate », *Le Soleil*, 11 août 1980, p. A6.

42. Pierre Lampron, « La SODEC et le marché du livre », *La Presse*, 5 juillet 1999, p. B2.

43. Voir Yvan Lamonde, « La Librairie Hector Bossange de Montréal (1815-1819) et le commerce international du livre », *Livre et Lecture au Québec (1800-1850)*, C. Galarneau et M. Lemire (sous la direction de), Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 1988, p. 59-92.

44. Claude Galarneau, « Langlois, dit Germain, Augustin-René », *Dictionnaire biographique du Canada, vol. VIII (1851-1860)*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1985.

45. Voir Jean-Louis Roy, *Édouard-Raymond Fabre, libraire et patriote canadien, 1799-1854 : contre l'isolement et la sujétion*, Montréal, Hurtubise HMH, 1974.

134 | AVRIL • JUIN 2005 | DOCUMENTATION ET BIBLIOTHÈQUES

Les relations avec la clientèle restent toujours très chaleureuses puisque « *le gros tiers des personnes qui franchissent son portillon, elle les connaît par leur nom* »⁵⁹. Careil « *raconte qu'elle vient de prendre trois semaines de vacances et que, dans l'intervalle, plusieurs clients voulaient savoir quand elle allait rentrer* »⁶⁰.

Françoise Careil bénéficie également d'une certaine visibilité dans les médias. Les journalistes font appel à elle, comme à d'autres libraires indépendants, pour commenter le succès d'un roman, une tendance littéraire, le travail d'un éditeur ou une polémique du milieu du livre. Les médias lui rendent

69. *Ibid.*

Au milieu des années 1950, la conjoncture est favorable : plusieurs bibliothèques universitaires développent de grandes collections de canadiana. Pour répondre à la forte demande, Amtmann publie catalogue sur catalogue : il émet 202 listes de documents à vendre entre 1956 et 1966, soit près de 20 par année.

Enfin, il ne suffit pas d'avoir les titres en magasin pour les vendre; encore faut-il les promouvoir. À cet égard, France Désilets affirme: «... *nos best-sellers, ce sont les livres qu'on met dans les mains des gens et pas nécessairement ceux dont on entend le plus parler. Il y a des titres dont je peux dire que j'en ai vendu entre 150 et 200 à moi seule* »⁷⁸.

marché très prisée, en particulier par les étudiants. Les libraires de livres anciens sont moins nombreux et occupent un créneau quelque peu différent. Ils profitent plutôt de la rareté, qui confère aux livres une valeur accrue auprès des collectionneurs et des bibliothèques de différentes institutions. La publication régulière de catalogues et un fort volume de transactions postales caractérisent habituellement ce type de commerce. En outre, la force des libraires anciens de la province réside habituellement dans le livre local (*canadiana*, *arctica*, etc.). Au Québec, Philéas Gagnon et Gonzague Ducharme sont deux précurseurs du domaine: Gagnon parvient à rassembler la collection «*la meilleure et la plus complète au Canada*»⁸⁰ au tournant du siècle, tandis que la librairie de Ducharme compte plus de 350 000 volumes au début des années 1940⁸¹. À sa mort en 1950, Ducharme peut se targuer d'avoir «*stimulated the taste for collecting Canadian books and raised the dignity of antiquarian book selling in Canada to a peak it never before attained*»⁸².

Malgré tout, quand Bernard Amtmann ouvre sa librairie à Montréal en 1951, il reste encore à élever la réputation du *canadiana* «*from the level of the dusty five-and ten-cent shelf to the respected realm of antiquarian books*»⁸³. Amtmann⁸⁴, né en 1907 dans une famille juive de Vienne, est un héros de guerre. Il a la chance de se trouver en dehors du pays en 1938 lorsque Hitler envahit l'Autriche. Il s'engage alors dans l'armée française puis, après l'offensive allemande de 1940, se joint à la Résistance, où il prend la tête d'une unité spécialisée dans le sabotage, et rejoint de nouveau l'armée française à la Libération, avec laquelle il se rend jusqu'à Berlin. Amtmann émigre au Canada après la Seconde Guerre mondiale.

DOCUMENTATION ET BIBLIOTHÈQUES | AVRIL • JUIN 2005 | 137

universitaires développent de grandes collections de *canadiana*. Pour répondre à la forte demande, Amtmann publie catalogue sur catalogue: il émet 202 listes de documents à vendre entre 1956 et 1966, soit près de 20 par année.

En 1966, après 15 années passées à développer son commerce et à établir sa réputation, il fonde l'Association de la librairie ancienne du Canada/Antiquarian Booksellers' Association of Canada, dont il devient le premier président. L'année suivante, il fonde Montreal Book Auctions, la première firme d'encans de livres à voir le jour au Canada. Il s'associe brièvement à la maison londonienne Christie, Manson & Woods de 1968 à 1969, avant de reprendre le contrôle de l'entreprise en 1970. Il publie de nombreux catalogues et ouvrages bibliographiques: ses *Contributions to a Short-Title Catalogue of Canadiana* (1971-1973, 4 vol.) contiennent 30 000 entrées, dont 10 000 n'ont jamais encore été répertoriées. Il reçoit un doctorat honorifique de la University of Saskatchewan en 1974. Bernard Amtmann meurt en 1979.

La vie du libraire est certes plus calme que celle qu'il a connue durant la guerre, mais elle n'est pas exempte de combats à mener. Aux yeux de Amtmann, le Canada est un pays fascinant dont l'histoire, unique et originale, doit être reconnue à sa juste valeur. Il critique vertement les bibliothécaires et les archivistes qui rechignent à acheter des pièces uniques du patrimoine écrit – livres, affiches, manuscrits, journaux – et préfèrent attendre les dons. L'affaire du *Journal de Batoche*, un manuscrit unique écrit par Louis Riel en 1885 et mis à l'enchère en 1971, illustre la divergence de vues. Alors que Bernard Amtmann bat la campagne pour éviter que le journal de Riel ne soit vendu à des étrangers en rameutant les médias, les Archives nationales du Canada sont rapidement mises hors course le jour des enchères venu. Leurs dirigeants, penauds, doivent expliquer devant les caméras de télévision leur décision de plafonner leur mise à 12 000 \$ pour un tel morceau de l'histoire canadienne. Amtmann constate que l'argent est pourtant disponible: par exemple, l'Université McMaster acquiert les archives du philosophe britannique Bertrand Russell en 1968 pour 520 000 \$. Ses opposants répliquent qu'il se trouve en conflit d'intérêts et réclame des prix trop élevés.

Le métier de libraire ancien a un côté théâtral qui sied très bien à Bernard Amtmann: «*He understood instinctively the marketing principle that it is not the steak that sells, it's the sizzle; [...] an exceptional piece described in its literary and historical perspective becomes recognizable for what it is, exceptional, perhaps unique*»⁸⁵.

Avec ce sens du spectacle et cette passion pour son métier, Amtmann parvient à intéresser nombre de néophytes au livre rare: «*Amtmann had a flair for bringing along the small collector, for encouraging him and finding him fine items that weren't expensive, but,*

at the same time, looking forward to the day when the novice would be in the market for rare material»⁸⁶.

Longtemps après sa mort, dans une allocution en 1995, son collègue torontois David Mason le décrit comme «*... the initiator of almost every important bookselling innovation in Canada (such as the antiquarian book fair, now in its twenty-fifth year) [...], a man who changed many of our attitudes about books and historical artifacts in this country*»⁸⁷.

* * *

Les familles de libraires que nous avons abordées dans cet article sont loin d'être les seules. On pourrait penser aussi, par exemple, à la librairie d'occasion, à la librairie d'éditeur (Fides, le Jour, Flammarion, Gallimard et Hachette sont des éditeurs ayant déjà exercé des activités de libraire), à la librairie rattachée à un musée ou à la librairie d'un campus universitaire. Tous ces types de libraires exercent une sélection dans la production éditoriale courante, créent un environnement où ces titres sont présentés au public et mettent en valeur certains titres par rapport à d'autres. En effet, s'il faut vendre des livres pour être libraire, il ne suffit pas d'en vendre pour l'être. Les simples «points de vente» des livres de grande diffusion comme les magasins-entrepôts, les pharmacies et les tabagies, généralement, ne choisissent pas les livres (le distributeur le fait pour eux), aménagent peu l'environnement du livre (il s'agit des mêmes tablettes que pour les autres produits, ou encore ils utilisent les présentoirs fournis par le distributeur) et n'exercent pas la fonction de conseiller.

Hormis cette distinction entre point de vente et librairie, nous ne croyons pas qu'on puisse parler de «vrais libraires» (l'image traditionnelle du libraire cultivé qui peut tirer de ses rayons encombrés, les yeux fermés, une plaquette de poésie publiée il y a 10 ans, a été beaucoup galvaudée) ou de «faux libraires» (le mercenaire du livre motivé uniquement par le gain pécunier). La notion de «figure», par la multiplicité qu'elle implique, permet heureusement de sortir de cette dichotomie et de mettre l'accent sur la diversité et sur la personnalité des librairies. Les traits de chaque figure sont caractéristiques sans être exclusifs: le libraire indépendant prodigue des conseils avisés, la librairie à grande surface constitue une destination familiale, le libraire spécialisé s'engage dans une communauté spécifique et le libraire ancien dévoile des trésors du passé. Cette multiplicité des figures de libraires renforce l'univers du livre: elle permet non seulement de répondre à l'existence de différents publics, mais aussi d'en développer de nouveaux. ☉

85. J. Mappin et J. Archer, *op. cit.*, p. 40.

86. *Ibid.*, p. 24.

87. David Mason, «A Tale of Delusion, Illusion and Mystery: Booksellers and Librarians», *Descant*, vol. 26, n° 4, hiver 1995, p. 18-19.