

chapitre 7

Les librairies agréées

La multiplicité des points de vente répond à l'exigence d'atteindre le plus large public possible. L'élargissement et le raffinement des canaux de distribution et de vente du livre constituent ainsi des tendances lourdes dans l'histoire de l'industrie du livre au Québec.

De ce fait on retrouve, en plus des librairies, une multitude de commerces actifs dans la vente de livres, qu'il s'agisse de magasins à grande surface (grands magasins traditionnels, clubs-entrepôts ou magasins de rabais), de petits points de vente (tabagies, kiosques à journaux, pharmacies, etc.) ou de commerces spécialisés offrant un rayon de livres adapté à leur spécialisation (jardinage, quincaillerie, alimentation naturelle, jouets, etc.). La vente directe complète ce portrait des ventes de livres au consommateur, qu'elle soit réalisée par le biais des clubs de livre, par correspondance et courtage, ou par des éditeurs et distributeurs dont ce n'est pas, à l'exception des éditeurs scolaires, la vocation première.

Bien sûr, en dépit du foisonnement des canaux de vente, les librairies occupent une place privilégiée dans cette constellation : ce sont les seuls commerçants spécialisés dans le livre et, de ce fait, les seuls à être pleinement intégrés dans la filière. Comme nous l'avons mentionné au chapitre 3, les librairies représentaient, en 1998-1999, 56 % des ventes de livres aux particuliers (lesquelles représentaient près de 73 % des ventes totales de livres) et 44 % des ventes aux institutions. Une part nettement plus grande, rappelons-le, que leurs équivalentes françaises ou américaines sur leurs propres marchés.

Pourtant, pour la filière du livre, l'importance de la librairie transcende son seul poids économique. Parce que ce commerce est spécialisé, c'est le seul

qui, dans le domaine, offre un vaste assortiment d'ouvrages et un véritable service à la clientèle, qui comprend tout à la fois une fonction de conseil, de recherche bibliographique et de commande des titres recherchés. Il n'en demeure pas moins des disparités importantes entre librairies, selon leur taille, leur appartenance à un réseau, leur caractère généraliste ou spécialisé, et leur situation géographique.

Le présent chapitre porte sur l'ensemble de ces questions. Nous y analyserons en profondeur la situation des librairies agréées. Ce choix est évidemment restrictif. On estime généralement entre 400 et 450 le nombre de librairies au Québec, dont 218, en 1998, étaient agréées. La décision de se limiter à cet élément du secteur repose sur des considérations pratiques (la disponibilité de données), mais aussi sur des considérations analytiques : l'agrément, du fait des normes à respecter (concernant l'ampleur et la diversité de l'assortiment, la réception d'offices d'au moins 25 éditeurs québécois et la possession d'outils bibliographiques, notamment), authentifie, en quelque sorte, le « professionnalisme » de son détenteur¹.

Nous utiliserons trois principales sources de données. D'abord, les titulaires de l'agrément sont tenus de présenter annuellement au ministère de la Culture et des Communications un rapport d'agrément, lequel comprend des informations de base sur leurs activités, ainsi que leurs états financiers. Les informations économiques et financières contenues dans ces documents en font une source de données riche et de qualité que nous utiliserons abondamment, y compris les compilations de certaines informations effectuées généralement tous les trois ans par le ministère depuis 1983. Par ailleurs, une enquête sur les librairies, commandée en 1997 par la SODEC à la firme Études Économiques Conseil, de même que l'étude de la SODEC sur les flux de trésorerie dans l'industrie du livre, fourniront des points de comparaison ponctuels, mais détaillés, ainsi que de précieuses informations sur le fonctionnement concret du secteur.

La première section de ce chapitre présente les principales caractéristiques de l'évolution des librairies agréées depuis le début des années 1980.

1. Assertion qui doit être acceptée dans un sens général. La vérification du respect des normes de l'agrément n'est peut-être pas toujours aussi serrée que l'on pourrait le souhaiter, faute de personnel suffisant affecté à cette tâche par le ministère de la Culture et des Communications. De même, la nécessité d'être de propriété québécoise à 100 % pour obtenir l'agrément exclut des entreprises étrangères dont on ne peut douter du professionnalisme (Chapter's, Indigo, Gallimard). Il n'en demeure pas moins que la possibilité de vendre aux institutions constitue un puissant incitatif, pour une librairie sérieuse, à s'agréer.

La seconde présente les principales caractéristiques économiques et financières des librairies. Dans la troisième, enfin, nous examinons la répartition régionale des librairies agréées.

7.1 Les librairies agréées depuis 1983

Le ministère de la Culture et des Communications compile périodiquement, depuis 1983, un certain nombre d'informations générales sur les librairies agréées recensées dans les rapports d'agrément. En complétant ces données par nos propres compilations pour l'année 1998-1999, on obtient un portrait assez révélateur de l'évolution historique du secteur au cours des 15 dernières années.

Comme on peut le constater au Tableau 7.1, le nombre de librairies agréées est passé de 168 en 1983, à 218 en 1998, une augmentation appréciable. La plus grande part de cette augmentation a eu lieu entre 1986 et 1992, toutefois.

Quant aux revenus totaux des librairies agréées, ils ont affiché une solide croissance sur l'ensemble de la période, passant de 123 millions de dollars en 1983 à 532 millions en 1998, ce qui correspond à une croissance annuelle moyenne de 10,3%. Une progression remarquable, surtout lorsqu'on considère la stagnation et le repli du marché du livre au cours des années 1990 (voir le chapitre 3). Comme on le remarquera, cependant, la croissance des revenus autres que la vente de livres, à 13,1% par année en moyenne, est nettement supérieure à celle des ventes de livres, qui n'est que de 8,1% par année. Ainsi, alors que les ventes de livres représentaient, jusqu'en 1996, environ les deux tiers des revenus totaux des librairies agréées, cette proportion glisse sous les 50% en 1998. Enfin, si on s'en tient aux seules ventes de livres, la croissance des ventes aux particuliers, à 8,7% par année sur l'ensemble de la période, est sensiblement supérieure à celle des ventes aux institutions, dont la progression moyenne est de 6,7%. De ce fait, si les ventes aux particuliers représentaient plus de 65% des ventes de livres jusqu'en 1992, cette proportion grimpe à plus de 72% à partir de 1996.

On peut avancer un certain nombre de facteurs pour expliquer ces tendances. D'abord, la hausse du nombre d'agréments octroyés. Cette hausse reflète, fort probablement, l'ouverture d'un grand nombre de librairies depuis une vingtaine d'années, dans le contexte d'un marché qui était, dans les

années 1980, en solide croissance². La tendance est tout autre dans les années 1990, toutefois : les ventes totales sont stagnantes et la part de l'ensemble des librairies, dans ces ventes, est à peu près stable, évoluant entre 50 et 53 % du total (Tableau 3.3, au chapitre 3). En croisant ces données avec celles du Tableau 7.1, on peut conclure que la part des ventes de livres des librairies agréées dans les ventes de livres de l'ensemble des librairies (agréées ou non) passe, entre 1992 et 1998, de 59 % à 82 %. Ainsi, dans les années 1990, le nombre de titulaires de l'agrément augmente peu, mais on assiste à un transfert massif des ventes des « autres » librairies vers celles qui sont agréées.

Tableau 7.1 Évolution des revenus des librairies agréées au Québec, 1983-1998

	1983	1986	1989	1992	1996	1998	TCAM ¹ 1983-1998
Nbr. de librairies agréées	168	172	189	211	210	218	1,8%
En milliers de dollars							
Revenus totaux	123 125	151 089	219 861	262 639	342 539	532 181	10,3%
Ventes de livres	79 684	99 422	147 214	177 286	213 147	256 685	8,1%
Particuliers	52 895	67 621	95 985	118 585	155 112	185 801	8,7%
Institutions	26 790	31 800	51 229	58 701	58 035	70 884	6,7%
Autres revenus	43 441	51 668	72 647	85 353	129 391	276 477	13,1%
En % du revenu total							
Revenus totaux	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	—
Ventes de livres	64,7%	65,8%	67,0%	67,5%	62,2%	48,2%	—
Particuliers ²	66,4%	68,0%	65,2%	66,9%	72,8%	72,4%	—
Institutions ²	33,6%	32,0%	34,8%	33,1%	27,2%	27,6%	—
Autres revenus	35,3%	34,2%	33,0%	32,5%	37,8%	52,0%	—

1. Taux de croissance annuel moyen.

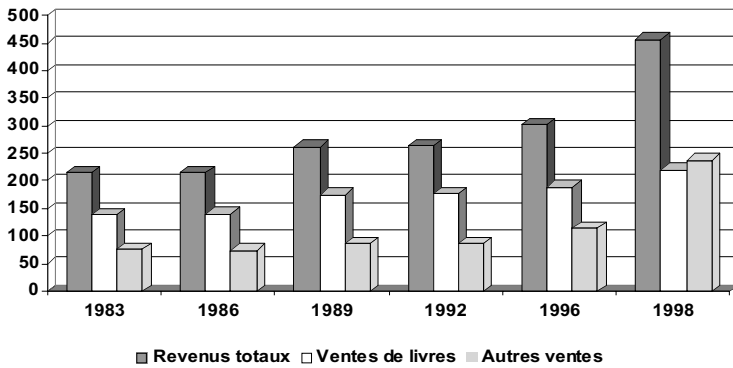
2. En pourcentage des ventes de livres.

Source : Rapports d'agrément et états financiers; compilation : 1983 à 1996 : Vachon (1998); 1998 : SODEC.

Ensuite, les revenus « autres » augmentent beaucoup plus que les revenus tirés de la vente de livres, ce qui dénote une grande diversification des activités. À cet égard, l'inclusion, en 1998, d'un réseau de librairies récemment formé et vendant beaucoup d'autres choses que des livres explique dans une large mesure l'évolution notable de cette variable.

2. Quoique les données à cet égard soient fort imprécises, on peut estimer que le nombre de librairies au Québec est passé, grossièrement, de 250 à 450 entre 1977 et 1998, alors que le nombre de librairies agréées, entre les deux mêmes années, passait de 137 à 218.

Figure 7.1 Évolution réelle des revenus des librairies agréées, 1983-1998
(en millions de dollars 1992¹)



1. Valeurs monétaires déflatées par l'indice de prix de détail du livre, Canada (indice de 1983 estimé par l'auteur).

Source : Tableau 7.1 et Statistique Canada (Cansim, matrice 9957) pour l'indice de prix.

Enfin, dernier élément à considérer, l'inflation, qui était relativement soutenue tout au long des années 1980, tend à gonfler artificiellement la croissance de la valeur des ventes. On trouvera à la Figure 7.1 un graphique présentant l'évolution des revenus depuis 1983, une fois retranchée l'inflation. Comme on peut le voir, la plus grande part de la hausse des revenus totaux s'affiche entre 1996 et 1998. Les ventes de livres sont également en hausse, mais beaucoup moins que les ventes d'autres produits. Même une fois retranchée l'inflation, les tendances demeurent donc assez nettes. En termes réels, les ventes de livres par les librairies agréées augmentent tout de même de 3,2 % par année entre 1983 et 1998, une progression plus soutenue que l'ensemble des ventes de livres.

Le type de librairie représente un autre élément important dans la structuration du secteur. Depuis 1983, il est possible de distinguer l'évolution des revenus des librairies en fonction du nombre de succursales qu'elles regroupent. Comme on peut le voir au Tableau 7.2, le nombre de librairies à succursale unique augmente relativement peu, étant passé de 137 à 146 entre 1983 et 1998, tandis que le nombre de librairies à succursales multiples passe de 31 à 72 entre les deux mêmes années³.

3. Précisons que c'est le nombre de succursales que l'on mesure ici, et non pas le nombre de bannières. Cette distinction entre succursales uniques et multiples n'est pas la meilleure

Tableau 7.2 Évolution des revenus des librairies agréées au Québec, en fonction du type, 1983-1998

	1983	1986	1989	1992	1996	1998	TCAM ¹ 1983-1998
Succursales uniques	137	146	138	159	147	146	0,4%
En milliers de dollars							
Revenus totaux	103 185	131 789	173 882	211 138	227 655	293 214	7,2%
Ventes de livres	64 579	83 328	111 060	136 472	141 701	161 580	6,3%
Particuliers	42 019	57 004	74 273	93 039	100 817	116 345	7,0%
Institutions	22 560	26 325	36 787	43 433	40 884	47 872	5,1%
Autres revenus	38 606	48 461	62 821	74 666	85 954	131 634	8,5%
En % du revenu total							
Revenus totaux	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	—
Ventes de livres	62,6%	63,2%	63,9%	64,6%	62,2%	55,1%	—
Particuliers ²	65,1%	68,4%	66,9%	68,2%	71,1%	72,0%	—
Institutions ²	34,9%	31,6%	33,1%	31,8%	28,9%	29,6%	—
Autres revenus	37,4%	36,8%	36,1%	35,4%	37,8%	44,9%	—
Succursales multiples	31	26	51	52	63	72	5,8%
En milliers de dollars							
Revenus totaux	19 941	19 301	45 979	51 501	114 884	238 967	18,0%
Ventes de livres	15 106	16 093	36 154	40 814	71 446	95 105	13,1%
Particuliers	10 876	10 618	21 711	25 546	54 295	69 455	13,2%
Institutions	4 230	5 476	14 443	15 269	17 152	23 012	12,0%
Autres revenus	4 835	3 207	9 826	10 686	43 438	144 843	25,4%
En % du revenu total							
Revenus totaux	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	—
Ventes de livres	75,8%	83,4%	78,6%	79,3%	62,2%	39,8%	—
Particuliers ²	72,0%	66,0%	60,1%	62,6%	76,0%	73,0%	—
Institutions ²	28,0%	34,0%	39,9%	37,4%	24,0%	24,2%	—
Autres revenus	24,2%	16,6%	21,4%	20,7%	37,8%	60,6%	—

1. Taux de croissance annuel moyen.

2. En pourcentage des ventes de livres.

Source : Rapports d'agrément et états financiers; compilation : 1983 à 1996 : Vachon (1998); 1998 : SODEC.

mesure permettant de différencier les librairies dites « indépendantes » des librairies en réseaux. Il s'agit cependant de la seule distinction que permettent les données compilées par le ministère de la Culture et des Communications depuis 1983. Nous évaluons plus précisément cette question des librairies indépendantes et en réseau dans la section suivante.

Les revenus totaux des librairies à succursale unique représentaient 55,1 % de l'ensemble des revenus des librairies agréées en 1998, et leurs ventes de livres, 62,9 % du total des ventes de livres. Quoique ces librairies à succursale unique dominent le secteur tout au long de la période, la dynamique est nettement en faveur des librairies à succursales multiples. Les revenus totaux du premier groupe n'ont progressé que de 7,2 % par année, en moyenne, entre 1983 et 1998, contre pas moins de 18,0 % par année pour le second. Qu'il s'agisse de ventes aux particuliers ou aux institutions, la croissance annuelle moyenne des ventes de livres des librairies à succursales multiples est environ le double de celle des librairies à succursale unique ; et le triple en ce qui concerne les revenus provenant de produits autres que le livre.

On peut donc parler, dans le secteur, d'une tendance lourde qui favorise à long terme la formation de librairies à plusieurs succursales. Chez ces dernières, la spécialisation dans le livre est moins marquée et elle a baissé de façon significative entre 1996 et 1998, la part des ventes de livres étant passée de 62,2 % à 39,8 % des revenus totaux. Cette diversification dans les autres produits que le livre n'est toutefois pas le seul fait des librairies à succursales multiples. En effet, même pour les librairies à succursale unique, la part des ventes de livres dans l'ensemble des revenus, à peu près stable entre 62 % et 65 % de 1983 à 1996, chute à 55,1 % en 1998. Il semble donc que la diversification des activités soit un élément majeur depuis 1996, quel que soit le type de librairie. On retrouverait là, en quelque sorte, une tendance remontant au *xix*^e siècle et qui consistait, pour les librairies, à offrir des produits de consommation complémentaires au livre ou s'adressant à des besoins bien identifiés de la clientèle qui fréquentait leurs commerces. Selon l'enquête menée auprès des librairies en 1997 (SODEC, 1997), les principaux produits autres que le livre vendus par les librairies étaient la papeterie (15,8 % du chiffre d'affaires total), les objets religieux, les jeux et les jouets (2,4 %), les disques, cassettes et vidéocassettes (1,6 %), les CD-ROM (1,0 %), les revues et les périodiques (0,8 %), les affiches, les reproductions et les cadeaux (0,6 %) et l'ameublement de bureau (0,4 %).

7.2 Analyse économique et financière des entreprises

les formes de regroupement

Il existe donc un élément primordial qui structure le secteur des librairies agréées : l'appartenance, ou non, à un regroupement. À cet égard, comme nous l'avons mentionné, la distinction entre librairies à succursales multiples et à succursale unique n'est pas la plus pertinente. D'une part, c'est la notion de librairie indépendante — et son opposition implicite à la librairie faisant partie d'un réseau — qui est le plus souvent utilisée par les acteurs du milieu. D'autre part, d'un point de vue analytique, il est assez clair que la possession de deux succursales ne donne pas forcément au propriétaire les pouvoirs et les avantages que l'on associe habituellement à un réseau (pouvoir d'achat accru auprès des fournisseurs, économies d'échelles dans la gestion et le traitement des commandes, etc.). Quant à savoir à partir de combien de succursales, exactement, ces effets entrent en jeu, la question est loin d'être simple. Pour y répondre, il faudrait à tout le moins tenir compte d'autres facteurs que le seul nombre de succursales ; le chiffre d'affaires, en particulier, s'avère sans doute assez déterminant. Nous nous rabattons donc, ici, sur une définition conventionnelle qui, à défaut de reposer sur un sol analytique solide, a l'avantage d'éviter trop de confusion. Nous considérerons comme faisant partie d'un réseau toutes les librairies ayant quatre succursales ou plus⁴.

Il faut également tenir compte d'une autre particularité du secteur, soit la présence de librairies scolaires et universitaires. Pas totalement assimilables à des librairies indépendantes, ni vraiment membres d'un réseau au sens strict, ces librairies peuvent être très de grande taille et professionnelles, et elles sont souvent agréées. La plupart d'entre elles forment des coopératives. Elles desservent un marché particulier, leur clientèle étant largement composée d'étudiants, et la demande qui leur est adressée est fortement déterminée par les besoins pédagogiques des institutions où elles sont situées.

Si, aux quelques données de base fournies par les rapports d'agrément, on ajoute celles des états financiers des entreprises, on peut tracer un portrait économique et financier assez précis des librairies agréées en fonction de leur forme de regroupement⁵.

4. Nous reprenons ainsi la proposition de l'Association des libraires du Québec (ALQ), qui est de définir une librairie indépendante comme étant composée de 3 succursales au maximum et dont le propriétaire-artisan est impliqué dans la gestion de l'entreprise.

5. Comme toute étude reposant sur les déclarations volontaires des entreprises, les données n'étaient pas toujours complètes et, en ce qui concerne les états financiers, tous les postes

On notera d'abord (voir le Tableau 7.3) que sur les 218 librairies agréées identifiées en 1998-1999, 160 (soit 73,4 % du total) pouvaient être qualifiées de librairies indépendantes, 39 (17,9 %) faisaient partie d'un réseau et 19 (8,7 %) étaient des librairies scolaires ou universitaires. Notons qu'un certain nombre de librairies dites indépendantes possédaient plus d'une succursale, soit 13 librairies totalisant 33 succursales.

Le nombre de titres détenus en magasin était en moyenne, pour l'ensemble des librairies, de 2 448 titres québécois et 7 214 titres étrangers. Les librairies membres d'un réseau possédaient un assortiment nettement plus substantiel (respectivement 3 329 et 10 687) que les librairies indépendantes (2 342 et 6 678) et, plus encore, que les librairies scolaires et universitaires (1 535 et 4 608). Ce qui ne signifie pas que ces dernières sont plus petites, mais plutôt que la demande qui leur adressée se caractérise par un moins grand nombre de titres et des ventes par titre plus élevées que pour les autres librairies.

En fonction des revenus totaux, les librairies indépendantes accaparaient 41,9 % du total, contre 35,6 % pour les librairies en réseau et 22,4 % pour les librairies scolaires et universitaires. La taille moyenne de chaque type de regroupement, en termes de revenu total par succursale, était respectivement de 1,4 million de dollars, 4,9 millions et 6,3 millions. La succursale d'une librairie indépendante est donc nettement plus petite, en moyenne, que les autres, ce qui ne surprendra évidemment personne.

La répartition des ventes permet de repérer quelques traits distinctifs. La part des ventes de livres, à 54-57 % des revenus totaux, est nettement plus grande pour les librairies indépendantes et scolaires/universitaires que pour les librairies en réseau (35 % seulement). La part des ventes aux institutions est également beaucoup plus grande pour les librairies indépendantes (20 % du total) que pour les autres (à peine 8 %). Dans tous les cas, les subventions sont minimes⁶.

n'étaient pas forcément homogènes, ce qui peut entraîner un certain nombre de biais. Des estimations ont été opérées pour combler les données manquantes et obtenir un portrait global. Nous n'avons pas, dans les tableaux présentés dans ce chapitre, inclus le nombre de répondants à chacune des entrées, afin de ne pas alourdir inutilement la présentation des tableaux. Soulignons cependant que le plus faible taux de réponse à un poste était de 75,1 % (soit 133 répondants sur 177, nombre maximal de réponses possible, considérant la présence d'états consolidés regroupant les données de plusieurs succursales), ce qui répond à des critères de pertinence statistique satisfaisants. Pour une population de 177, en effet, la taille de l'échantillon requis pour un seuil de confiance de 95 %, neuf fois sur dix, est de 63 librairies, soit 36 % du total.

6. Seule la SODEC offre un programme d'aide aux librairies agréées, visant la promotion, la modernisation, l'informatisation, la consolidation et l'aide au transport de livres. L'aide totale

Tableau 7.3 État des revenus et des dépenses des librairies agréées en fonction de leur forme de regroupement, 1998-1999 (en milliers de dollars et en % des revenus totaux)

	Ensemble des librairies agréées	indépendantes¹	en réseau²	scolaires et universitaires
Nombre d'entreprises	218	160	39	19
Nombre de titres québécois	2 448	2 342	3 329	1 535
Nombre de titres étrangers	7 214	6 678	10 687	4 608
Revenus totaux	532 180,6	223 147,0	189 617,3	119 416,3
Ventes de livres	48,2%	56,9%	34,8%	53,5%
Particuliers	34,9%	36,6%	26,3%	45,4%
Institutions	13,3%	20,3%	8,4%	8,1%
Subventions	0,03%	0,08%	0,0%	0,0%
Autres revenus	51,9%	43,1%	65,7%	46,5%
Dépenses totales	98,7%	97,8%	99,0%	100,0%
Coût des marchandises				
vendues	70,8%	67,6%	69,6%	78,8%
Stocks, début	19,6%	23,0%	23,1%	7,7%
Achats	69,7%	67,9%	66,0%	78,7%
Stocks, fin	18,4%	23,3%	19,6%	7,6%
Frais de vente	10,4%	12,1%	10,9%	6,5%
Publicité	1,0%	0,8%	0,1%	2,7%
Frais d'administration	15,9%	17,0%	15,8%	14,0%
Frais financiers	1,6%	1,1%	2,7%	0,6%
Marge bénéficiaire nette	1,3%	2,2%	1,0%	0,0%

1. Ayant moins de quatre succursales.

2. Ayant quatre succursales ou plus.

Source : Rapports d'agrément et rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

Du côté des dépenses, le coût des marchandises vendues, mesuré en pourcentage des revenus, est évidemment le principal poste, à **70,8%** pour l'ensemble des librairies. Il est encore plus gros pour les librairies universitaires, à **78,8%**, ce qui s'explique par les remises plus réduites sur les manuels et les livres scientifiques et techniques (**30%**, parfois à peine **20%**). Les frais

versée atteignait près de 1 million de dollars en 1998-1999, première année du programme, et 1,5 million en 1999-2000. L'implantation récente du programme et les décalages entre les dates de clôture des rapports financiers des uns et des autres expliquent que les sommes repérées au Tableau 7.3 soient si faibles.

de vente représentent 10,4 % des revenus (seulement 6,5% pour les librairies scolaires et universitaires), dont 1%, à peine, consiste en publicité. Cependant, on découvre avec surprise que la publicité représente 2,7 % des revenus pour les librairies scolaires et universitaires. Quant aux frais d'administration, ils s'établissent à 15,9 % des revenus (ils sont un peu plus élevés pour les librairies indépendantes, à 17 %), tandis que les frais financiers sont relativement élevés, à 1,6 % (surtout pour les librairies membres d'un réseau, à 2,7 %).

Enfin, le taux de profit avant impôt, mesuré en pourcentage des revenus, s'établit à 1,3%. Il est de 2,2 % pour les librairies indépendantes, 1,0 % pour les librairies membres d'un réseau et de 0 % pour les librairies scolaires et universitaires. Ce taux de profit peut sembler assez faible, mais les marges sont rarement élevées dans le commerce de détail. Aux États-Unis, selon Robert Morris Associates (1999), le taux de profit d'un échantillon de 85 petites librairies était de 2,3%, tandis qu'en France, une enquête portant sur 47 librairies « de premier niveau » estimait à seulement 0,5% le taux de profit en 1992 (Bipe Conseil, 1993). Mentionnons également que l'enquête de 1997 sur les librairies au Québec (SODEC, 1997) estimait le taux de profit à 1,6 % en 1993-1994, à 1,5 % en 1994-1995 et à 0,8 % en 1995-1996. La rentabilité se serait donc sérieusement redressée depuis le creux de 1995-1996, sans pour autant retrouver tout à fait le niveau de 1993 et 1994, et encore moins atteindre le niveau des petites librairies américaines.

Le bilan présenté au Tableau 7.4 est nettement dominé par le court terme, lequel représente 66 % de l'actif et 50 % du passif. Les stocks constituent le principal poste, à 44 % de l'actif, suivi des comptes clients (15 %), tandis que les immobilisations représentent 16 % du total. Du côté du passif, les comptes fournisseurs (34 % du total du passif et de l'avoir) constituent le plus gros compte. La dette à long terme n'est pas négligeable, à 24 % du total, tandis que l'avoir des actionnaires (21 % seulement) pourrait être plus élevé.

Par rapport à la moyenne de l'ensemble des librairies agréées, les différentes formes de regroupement affichent des particularités assez nettes. L'actif des librairies indépendantes est davantage composé d'actifs de court terme, le poste des comptes fournisseurs est un peu plus faible et, surtout, la dette à long terme est beaucoup moins élevée, tandis que l'avoir des actionnaires, au contraire, est nettement plus gros. L'actif des librairies membres d'un réseau est davantage composé d'actifs de long terme, tandis que du côté du passif, les comptes fournisseurs sont un peu moins gros, la dette de long terme est

Tableau 7.4 Bilan financier des librairies agréées en fonction de leur forme de regroupement, 1998-1999 (en milliers de dollars et en% de l'actif total)

	Ensemble des librairies agréées	indépendantes¹	en réseau²	scolaires et universitaires
Nombre d'entreprises	218	160	39	19
Actif total	233 007,0	102 513,6	105 293,0	25 200,4
Actif à court terme	65,9%	73,9%	57,2%	69,8%
encaisse	4,3%	5,2%	1,3%	12,8%
comptes clients	14,8%	17,7%	12,8%	11,4%
stocks	44,0%	46,5%	41,9%	42,2%
autres	2,9%	4,5%	1,2%	3,4%
frais payés d'avance	0,8%	1,0%	0,5%	1,3%
autres	2,0%	3,5%	0,6%	2,2%
Actif à long terme	34,1%	26,1%	42,8%	30,2%
immobilisations	16,0%	14,9%	14,9%	25,3%
autres	18,1%	11,2%	27,9%	4,9%
Passif à court terme	50,0%	47,6%	51,7%	53,1%
emprunts bancaires	7,6%	12,4%	2,7%	7,9%
comptes fournisseurs	34,3%	29,7%	38,9%	33,8%
avances	1,0%	1,1%	1,1%	0,0%
subventions	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
portion dette long terme	3,2%	2,5%	2,9%	7,7%
autres	4,0%	1,9%	6,0%	3,8%
Passif à long terme	28,5%	14,1%	45,7%	15,5%
dette à long terme	24,2%	10,0%	40,1%	15,5%
autres	4,3%	4,1%	5,6%	0,0%
Passif total	78,6%	61,7%	97,4%	68,6%
Avoir des actionnaires	21,4%	38,3%	2,6%	31,4%
capital-actions	7,7%	5,4%	4,0%	32,5%
bénéfices non répartis	13,6%	32,7%	-1,5%	-1,1%

1. Ayant moins de quatre succursales.

2. Ayant quatre succursales ou plus.

Source : Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

imposante (représentant 40 % du total du passif et de l'avoir) alors que l'avoir des actionnaires est minime (les bénéfices non répartis sont mêmes négatifs). On connaît, dans ce dernier cas, les difficultés financières vécues par certains réseaux au cours des dernières années (Champigny, Garneau et Renaud-Bray, avant leur fusion en 1999). Enfin, les librairies scolaires et universitaires se caractérisent surtout, du côté de l'actif, par une encaisse et des immobilisa-

tions plus élevées que la moyenne, alors que du côté du passif, la dette à long terme est plus faible, et l'avoir des actionnaires, à l'inverse, relativement élevé. Au contraire des autres librairies, toutefois, cet avoir se compose essentiellement de capital-actions, les bénéfices non répartis étant légèrement négatifs. Cette particularité s'explique, évidemment, par le caractère coopératif de la plupart des librairies qui composent ce segment.

Comme nous l'avons fait avec les autres secteurs de la filière, pour évaluer plus précisément la solidité financière des entreprises, nous présentons, au Tableau 7.5, un ensemble de ratios de liquidité, de gestion, d'endettement, et d'exploitation et de rentabilité⁷. De façon à mettre ces données en perspective, nous présentons également les ratios d'un ensemble de « petites » librairies américaines, tels que mesurés par la firme Robert Morris Associates (1999)⁸.

La liquidité des entreprises (soit leur capacité à honorer leurs engagements à court terme), mesurée par le ratio du fonds de roulement et celui de l'indice de liquidité, sont un peu en deçà des normes généralement considérées comme souhaitables (soit respectivement 2 et 1). À 1,6 et 0,5, toutefois, la valeur de ces ratios est presque identique à celle des librairies américaines. Les librairies en réseau bénéficient d'un peu moins de liquidité que la moyenne, et les librairies scolaires et universitaires, d'un peu plus.

La liquidité des comptes à recevoir est en moyenne de 20 jours, ce qui est beaucoup plus long que celle des librairies américaines (à peine trois jours). Cette différence s'explique par l'ampleur des ventes institutionnelles des librairies agréées : ces comptes sont payables, en moyenne, avec un délai de 45 jours. En revanche, la liquidité des comptes à recevoir des librairies scolaires et universitaires est beaucoup plus courte que la moyenne, leurs ventes institutionnelles étant nettement plus faibles.

La liquidité des comptes à payer de l'ensemble des librairies est très bonne, à 80 jours (contre 41 jours pour les librairies américaines). Le ratio est encore meilleur pour les librairies en réseau, à 104 jours, ce qui démontre sans doute un meilleur pouvoir de négociation avec les fournisseurs. Toutefois, il est nettement moins bon pour les librairies scolaires et universitaires (27

7. On trouvera, en Annexe 3, une présentation des termes et ratios financiers utilisés.

8. Les ventes moyennes de ces « petites » librairies américaines atteignaient toutefois 10,1 millions de dollars américains, contre une moyenne de 2,4 millions de dollars canadiens pour les librairies québécoises.

Tableau 7.5 Principaux ratios financiers des librairies agréées en fonction de leur forme de regroupement, 1998-1999 (médianes)

	Ensemble des librairies agréées	indépen- dantes¹	en réseau²	scolaires et universitaires	Petites librairies américaines
Nombre d'entreprises	218	160	39	19	85
Ratios de liquidité					
Fonds de roulement	1,6	1,6	1,2	2,1	1,6
Indice de liquidité	0,5	0,5	0,3	0,6	0,3
Ratios de gestion					
Rotation comptes à recevoir	18,2	17,2	14,8	56,1	143,6
Liquidité comptes à recevoir (en jours)	20	21	25	7	3
Rotation des stocks	2,9	2,8	2,8	9,4	3
Liquidité des stocks (en jours)	127	131	130	39	122
Rotation comptes à payer	4,6	4,4	3,8	13,7	8,9
Liquidité comptes à payer (en jours)	80	82	104	27	41
Ventes sur fonds roulement	5,6	5,5	9,0	9,1	9,4
Couverture des stocks	1,3	1,4	2,5	0,8	n.d.
Rotation des immobilisations	22,8	24,8	15,5	22,3	2,5
Rotation de l'actif	2,4	2,3	2,0	4,9	2,5
Ratios d'endettement					
Immobilisations sur avoir	0,2	0,2	0,7	0,3	0,6
Passif à l'avoir	1,0	1,1	2,1	0,5	1,9
Passif à court terme à l'avoir	0,7	0,7	0,6	0,7	1,3
Ratios d'exploitation et de rentabilité (valeurs moyennes)					
Marge d'exploitation brute	29,2%	32,4%	30,4%	21,2%	41,1%
Marge bénéficiaire nette	1,3%	2,2%	1,0%	0,0%	2,3%
Taux de rendement de l'actif	2,9%	4,8%	1,7%	0,0%	5,1%
Taux de rendement de l'avoir	13,5%	12,6%	66,9%	-0,1%	15,3%

1. Ayant moins de quatre succursales.

2. Ayant quatre succursales ou plus.

Source: Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC et Robert Morris Associates (1999) pour les librairies américaines.

jours). Il en va de même pour la liquidité des stocks, qui roulent beaucoup plus vite dans les librairies scolaires et universitaires que dans les autres. Ces résultats reflètent les conditions commerciales associées aux livres vendus par ces librairies.

Notons enfin que les immobilisations roulent nettement plus au Québec qu'aux États-Unis, ce qui démontre surtout que ces immobilisations occupent une part nettement moindre dans l'actif des librairies québécoises. Par conséquent, ces ratios semblent montrer, comme nous l'avions affirmé au chapitre précédent, que les pratiques commerciales en vigueur au Québec sont plus favorables aux librairies que ce n'est le cas aux États-Unis.

Quels que soient les ratios utilisés, les librairies québécoises semblent maîtriser leur endettement. Du moins plus que leur équivalentes américaines, exception faite des librairies en réseau, qui affichent un lourd endettement. Encore une fois, ce phénomène résulte des difficultés financières vécues par certains de ces réseaux au cours des dernières années.

En dépit de pratiques commerciales plus favorables dans l'ensemble, on notera que les marges bénéficiaires (la marge brute autant que la nette), de même que le taux de rendement de l'actif sont nettement inférieurs pour les librairies québécoises que pour les américaines. Seul le taux de rendement de l'avoir soutient la comparaison, mais ce n'est que le signe d'un plus petit avoir. Dans l'ensemble, les librairies indépendantes sont en meilleure posture que les autres. La rentabilité plus faible des librairies québécoises s'explique bien sûr par la présence de coûts unitaires plus élevés, résultat direct de la plus petite taille des librairies et du marché qu'elles desservent. Cependant, elle s'explique aussi probablement par le mode de commercialisation utilisé au Québec (les envois d'office), lequel favorise une plus grande diversité des livres disponibles, mais au coût d'une relative lourdeur des opérations.

Lourdeur des coûts d'opération

À l'aide du modèle de flux de trésorerie de la SODEC, il est possible d'évaluer les principaux coûts et revenus unitaires liés à la vente, par les librairies, des nouveautés d'éditeurs québécois de littérature générale (c'est-à-dire hors secteur scolaire). La première colonne du Tableau 7.6 présente ces données en fonction des unités appropriées à chaque opération (coût d'achat divisé par unités achetées, coût des retours divisé par unités retournées, etc.). À la deuxième colonne, les données sont rapportées au nombre d'unités

vendus. Ce dernier indicateur représente le coût réel final des opérations, en tenant compte des invendus retournés aux distributeurs.

Le coût d'achat des livres au distributeur est évidemment le plus gros poste, à 12,47 \$ en moyenne. Le coût de traitement des livres reçus (réception, saisie des données sur le système informatique, disposition des livres sur les rayons) est de 0,60 \$ par exemplaire reçu. En ce qui concerne les collectivités, le coût de promotion (ce qui comprend, dans certains cas, les coûts reliés à une salle de montre) peut être évalué à 0,16 \$ par exemplaire vendu aux collectivités, et les frais d'envoi à 0,25\$. Le coût de traitement des retours (analyse des titres à retourner, manipulation des livres et saisie des données) est de 0,76 \$ et l'emballage et l'expédition de 0,23 \$ par exemplaire retourné.

Lorsqu'on rapporte ces coûts aux quantités totales vendues, le coût d'achat unitaire demeure évidemment identique, les livres retournés étant crédités aux librairies. Le coût unitaire de traitement des livres reçus s'élève substantiellement (le nombre de livres manipulés étant supérieur au nombre de livres vendus), tandis que les coûts unitaires de promotion et d'envoi pour les collectivités s'abaissent (les ventes aux collectivités ne constituant qu'une

Tableau 7.6 Coûts et revenus unitaires des librairies agréées, livres d'éditeurs québécois, hors scolaire, 1998-1999

	Par unité appropriée à l'opération	Par unité vendue
Coûts unitaires		
Coût d'achat des livres aux distributeurs	12,47 \$	12,47 \$
Coût de traitement des livres reçus	0,60 \$	0,89 \$
Collectivités		
Promotion	0,16 \$	0,05 \$
Frais des envois	0,25 \$	0,07 \$
Coût des retours		
Traitement	0,76 \$	0,37 \$
Frais d'envoi aux distributeurs	0,23 \$	0,12 \$
Total	—	14,08 \$
Revenus unitaires		
Ventes au détail	21,37 \$	21,37 \$
Ventes aux collectivités	14,34 \$	14,34 \$
Total	20,37 \$	20,37 \$

Note: Moyennes pondérées par les ventes de chaque librairie.

Source: Modèle de flux de trésorerie, SODEC.

portion des ventes totales), de même que les coûts de traitement et d'envoi des retours (chaque livre reçu n'étant évidemment pas retourné).

Au total, pour les unités vendues, la marge brute est donc de 6,29 \$ (soit le revenu unitaire total de 20,31 \$ moins le coût unitaire total de 14,08 \$), ce qui représente 30,9 % des revenus⁹.

Cette insistance sur les nouveautés n'est pas gratuite, comme nous l'avions souligné au chapitre 4. L'étude de la SODEC sur les flux de trésorerie permet d'évaluer que, toujours pour les livres des éditeurs québécois, les nouveautés représentent 69 % des ventes totales de livres des librairies en 1998-1999. Et le taux de retour sur les envois d'office atteignait 53,1%. Quant à l'ensemble des nouveautés et rééditions reçues par les librairies, le taux de retour (tel que mesuré par l'enquête sur les distributeurs) était de 33,1%, tandis que le taux de retour global, c'est-à-dire lorsqu'on tient compte de l'ensemble des ventes (ventes de fonds comprises), était de 27,1%.

Pour les librairies, le choix de retourner ou non des livres est en grande partie déterminé par l'évolution des flux de trésorerie mensuels, lesquels, en moyenne, deviennent négatifs dès le quatrième mois suivant le lancement d'un titre (rappelons que le délai moyen de paiement aux distributeurs est d'environ 75 jours). Même si le droit de retour est de six mois, et parfois même d'un an, le libraire en situation financière délicate est forcé de retourner les livres rapidement pour rééquilibrer sa trésorerie. Mais s'il retourne trop de livres ou le fait trop rapidement, il risque de handicaper sa trésorerie future, en « euthanasiant » prématurément des titres qui trouveraient peut-être preneur s'ils se trouvaient encore sur les rayons et pourraient même générer plusieurs réassorts éventuels. Là réside le difficile jeu d'équilibrage du libraire.

L'ampleur du taux de retour a évidemment un impact considérable sur la rentabilité. Rappelons qu'une baisse du taux de retour de 1%, lorsque cette baisse résulte d'une hausse des ventes nettes (à quantité mouvementée inchangée), se traduit par une hausse de 0,16 % de la marge brute des libraires soit, toute chose étant égale par ailleurs, une hausse d'environ 0,08 % du taux de

9. Le grand écart entre le revenu unitaire des ventes au détail et celui des ventes aux collectivités ne reflète pas la présence de remises substantielles qu'offriraient les librairies aux collectivités, lesquelles sont interdites (en réalité, plusieurs libraires affirment que des remises sont parfois offertes, en jouant par exemple sur la quantité expédiée). L'écart résulte principalement du fait que les collectivités achètent proportionnellement davantage de livres jeunesse (dont les prix sont beaucoup plus bas que la moyenne) que les particuliers.

profit net. Autrement dit, pour reprendre les données globales, une baisse du taux de retour de cinq points de pourcentage (de 27,1 % à 22,1 %) pourrait se traduire (encore une fois, toute chose étant égale par ailleurs) par une hausse du taux de profit moyen de 1,3 % à 1,7 %. Ce qui est loin d'être négligeable.

En revanche, il y a peu de marge de manœuvre du côté des conditions commerciales, qu'il s'agisse des délais de paiement ou des taux de remise. La loi 51 encadre et soutient déjà largement les pratiques en usage et, pour autant que l'on puisse en juger à l'aune des comparaisons avec la France et les États-Unis, les conditions commerciales au Québec sont loin d'être défavorables aux librairies. De plus, comme nous l'avons montré au chapitre 4, un allongement des délais de paiement sur les nouveautés, si on les portait de 75 jours à 90 jours, ne se traduirait que par une hausse du taux de profit net d'environ 0,03 %. Quant aux remises, qui sont à 39,5 % en moyenne selon l'enquête des distributeurs, on ne peut guère imaginer qu'elles puissent s'élever davantage¹⁰, à moins de proposer une quelconque forme de discrimination, en donnant par exemple des remises supérieures à 40 % aux « bonnes » librairies (c'est-à-dire à celles qui, pour un éditeur donné, travaillent mieux son fonds que les autres) et des remises inférieures aux autres. Évidemment, à l'heure actuelle, la loi 51 n'autorise pas ce type de discrimination.

Mais quoi qu'il en soit de ces différentes hypothèses, il faut bien comprendre que, au contraire d'une baisse du taux de retour — dont les effets sont bénéfiques pour tous les acteurs —, une modification des délais de paiement des librairies ou des taux de remise octroyées constitue, pour l'ensemble de la filière, un jeu à somme nulle. Tout changement positif pour les librairies aurait des répercussions négatives immédiates sur les autres secteurs ; or aucun de ceux-ci, rappelons-le, ne dégage de profits astronomiques.

La présence de coûts unitaires élevés a également comme impact indirect de créer de puissants incitatifs à la concentration. De plus grandes librairies, au moins théoriquement, devraient permettre de générer des économies d'échelle et de gestion (dans la rentabilisation des systèmes informatiques, le traitement des commandes, les ventes aux institutions, etc.) et de renforcer leur pouvoir de négociation face aux distributeurs, secteur dont la concentration est elle-même assez élevée, comme nous l'avons vu.

Le Tableau 7.7 présente les taux de concentration au sein du segment des librairies agréées en 1998-1999. Les trois principales librairies représen-

10. En 1992, selon Bipe Conseil (1993), la remise moyenne des librairies françaises de « premier niveau » était de 36,1 %.

Tableau 7.7 Niveaux de concentration dans le segment des librairies agréées¹ au Québec, 1998-1999 (parts des ventes)

	Ventes totales de livres	Ventes aux particuliers	Ventes aux institutions
3 principales librairies	25,8 %	27,1 %	22,3 %
5 principales librairies	33,0 %	33,5 %	29,3 %
10 principales librairies	43,0 %	44,5 %	33,7 %

1. Concentration évaluée sur la base des états consolidés des regroupements, et non par succursale. Les résultats tiennent compte de la fusion de Renaud-Bray, Champigny et Garneau, en considérant ces trois entreprises comme une seule entité.

Source : Rapports d'agrément et états financiers des entreprises.

taient tout près de 26 % des ventes totales de livres de l'ensemble des librairies agréées ; les cinq principales représentaient 33 % de ces ventes et les dix principales, 43 %¹¹. Les ventes aux particuliers étaient un peu plus concentrées que l'ensemble des ventes, tandis que les ventes aux institutions étaient un peu plus diversifiées. On peut qualifier ce niveau de concentration de moyen, du même ordre que pour les éditeurs agréés, mais moindre que pour les distributeurs.

Quoique nous ne disposions pas de données précises à ce sujet, cette concentration est sans doute en hausse depuis quelques années, considérant la fusion récente de Renaud-Bray, Champigny et Garneau¹² et le développement rapide de la chaîne Archambault. Et il n'est pas interdit de penser qu'elle puisse s'accroître à l'avenir, ce qui est plutôt inquiétant lorsqu'on examine l'état de la situation aux États-Unis, au Canada anglais et au Royaume-Uni, où la concentration est nettement plus élevée. De très grandes librairies, bénéficiant d'un solide pouvoir d'achat, de remises plus élevées et d'assez de ressources financières pour être en mesure de déclencher et soutenir des guerres de prix, peuvent s'avérer une concurrence mortelle pour les plus petites librairies. Le cas du Royaume-Uni est éclairant à cet égard. Face au

11. Évidemment, dans ce cas, puisque c'est la propriété qui importe, les librairies à succursales multiples ont été considérées comme une seule librairie.

12. Les données compilées dans le présent chapitre portent sur l'année financière 1998-1999, c'est-à-dire avant la fusion. Ces trois entreprises sont donc considérées ici comme trois entités distinctes. Cependant, au Tableau 7.7, nous tenons compte de cette fusion en les considérant comme une seule entité.

développement fulgurant des grandes chaînes de librairies (qui disposent de remises de 53 à 55%) et des commerces à grande surface non spécialisés, la part de marché des petites librairies indépendantes (lesquelles ont des remises de 37 % en moyenne) serait passée de 32 % en 1992 à 10 % en 1998 (SODEC, 2000).

Enfin, on peut supposer que d'autres facteurs que les coûts unitaires, les taux de retour et les pratiques commerciales sont susceptibles d'affecter la rentabilité. Pour vérifier cette question, nous avons évalué les coefficients de corrélation de la marge bénéficiaire en utilisant un ensemble de variables structurelles (taille de l'entreprise, part des ventes de livres, des subventions et des stocks dans le chiffre d'affaires) de même qu'avec les principaux ratios financiers. Les résultats, tout comme ce fut le cas avec les éditeurs, sont toutefois peu concluants, comme on peut le constater au Tableau 7.8.

La seule variable qui montre une corrélation significative avec le taux de profit est l'indice de liquidité. Ce qui souligne bien l'importance, pour un libraire, d'une gestion serrée de sa trésorerie. Toutefois, cela ne nous éclaire pas beaucoup sur ce qui distingue, fondamentalement, le libraire efficace de celui qui ne l'est pas. En définitive, il semble bien que l'efficacité et la rentabilité répondent, dans une large mesure, à un ensemble d'éléments que l'on peut difficilement quantifier, qu'il s'agisse de la localisation du point de

Tableau 7.8 Déterminants du taux de profit des librairies agréées : corrélation entre la marge bénéficiaire nette et quelques autres variables

Variable corrélée avec la marge bénéficiaire	Nombre d'observations	Coefficient de corrélation	Statistique de Student
Revenu total	138	-0,038	-0,445
Ventes de livres/chiffre d'affaires	138	0,035	0,404
Subventions/chiffre d'affaires	138	0,052	0,604
Stocks/chiffre d'affaires	138	0,084	0,980
Indice de liquidité	136	0,243	2,902*
Rotation des comptes à recevoir	134	-0,070	-0,801
Rotation des stocks	134	-0,114	-1,319
Rotation des comptes à payer	133	-0,051	-0,586
Couverture des stocks	135	0,106	-1,223
Passif à avoir	136	0,114	1,326
Passif de court terme à avoir	136	-0,076	-0,885

* Significatif pour un seuil de confiance de 95 %.

Source : SODEC.

vente, de la personnalité du libraire, de l'image de marque du commerce et, bien sûr, du dynamisme économique et culturel de la région où est située la librairie en question.

le cas particulier des librairies indépendantes

Comme nous venons de le voir, les librairies indépendantes affichent une rentabilité supérieure à celle des autres librairies. Depuis plusieurs années, le discours dominant souligne pourtant la fragilité, et même la situation désastreuse de la librairie indépendante au Québec. Discours notamment véhiculé par l'ALQ, et qui fut aussi l'une des principales raisons qui présidèrent à la création de deux groupes de travail successifs, le Groupe de travail sur la rentabilité et la consolidation des librairies (SODEC, 1999) et le Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre (SODEC, 2000).

Pour préciser la situation réelle de la librairie indépendante au Québec et son évolution récente, nous avons construit un échantillon de 65 librairies indépendantes pour lesquelles nous disposons d'informations financières complètes de 1996-1997 à 1998-1999. On retrouvera les résultats de cette compilation dans les tableaux suivants¹³.

La marge bénéficiaire nette avant impôts de ces 65 librairies indépendantes, qui était de 0,8 % en 1996-1997, passe à 2,0 % en 1997-1998 et à 2,5 % en 1998-1999 (Tableau 7.9). Ainsi, alors que 43 librairies sur 65 affichaient un profit en 1996-1997, on en retrouvait 53 en 1998-1999. On assiste donc, après ce qui semble avoir été un creux atteint en 1995 et en 1996, à un très net redressement de la rentabilité de ces librairies¹⁴.

Encore faut-il préciser les raisons de ce redressement. On notera d'abord que les revenus totaux de ces 65 librairies indépendantes passent, entre 1996-1997 et 1998-1999, de 74,9 millions de dollars à 80,3 millions, soit une croissance annuelle moyenne de 3,6 %. Cette croissance des revenus, toutefois, ne résulte pas d'un soudain regain des ventes de livres. Au contraire, la part des livres dans les revenus totaux baisse de 68,2 % en 1996-1997 à 59,8 %

13. Cet échantillon n'est pas probabiliste, le choix des entreprises ne reposant pas sur le hasard, mais sur la disponibilité des données. Soulignons tout de même que pour une population de 160 librairies indépendantes, la taille de l'échantillon (probabiliste) requis pour un seuil de confiance de 95 %, neuf fois sur dix, est de 60, soit 37,5 % du total.

14. Rappelons que selon l'enquête menée auprès des librairies québécoises (SODEC, 1997), le taux de profit moyen de l'ensemble des librairies était estimé à 1,6 % en 1993, 1,5 % en 1994 et 0,8 % en 1995.

Tableau 7.9 Évolution de l'état des revenus et des dépenses, librairies indépendantes agréées, 1996-1997 à 1998-1999 (en milliers de dollars et en % des revenus totaux)

	1996-1997	1997-1998	1998-1999
Nombre d'entreprises	65	65	65
Revenus totaux	74 904,7	77 382,3	80 348,7
Ventes de livres	68,2%	60,4%	59,8%
Particuliers	46,8%	42,2%	41,3%
Institutions	21,4%	18,2%	18,5%
Subventions	0,1%	0,2%	0,2%
Autres revenus	31,6%	39,4%	40,0%
Dépenses totales	74 312,4	75 859,7	78 343,7
Coût des marchandises vendues	69,2%	68,3%	69,0%
Stocks, début	25,7%	24,6%	23,6%
Achats	67,9%	68,6%	69,7%
Stocks, fin	24,5%	24,9%	24,3%
Frais de vente	10,1%	9,6%	8,4%
Publicité	0,9%	0,9%	0,7%
Frais d'administration	18,7%	19,0%	19,1%
Frais financiers	1,2%	1,1%	1,0%
Marge d'exploitation brute	30,8%	31,7%	31,0%
Marge bénéficiaire nette	0,8%	2,0%	2,5%
Nbr. entreprises avec profit	43	41	53
Nbr. entreprises avec perte	22	24	12

Source : Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

en 1998-1999 ; en termes absolus, les ventes de livres chutent même de 3 % par année, en moyenne. Chute que l'on repère d'ailleurs autant du côté des ventes aux particuliers que des ventes aux institutions. À l'inverse, la part des « autres revenus » passe de 31,6 % du total à 39,4 %. En valeur absolue, ces autres revenus progressent d'un très solide 16,5 % par année. Ce qui confirme la tendance déjà remarquée d'un mouvement de diversification vers les produits autres que le livre. De toute évidence, les librairies indépendantes n'ont réussi à maintenir leurs revenus que grâce à ce mouvement de diversification.

La rentabilité s'étant améliorée, il va sans dire que les dépenses augmentent moins vite que les revenus, étant passées de 74,3 à 78,3 millions de dollars, soit une croissance de 2,6 % par an. Toutefois, en proportion des

Tableau 7.10 Évolution du bilan financier, librairies indépendantes agréées, 1996-1997 à 1998-1999 (en milliers de dollars et en % de l'actif total)

	1996-1997	1997-1998	1998-1999
Nombre d'entreprises	65	65	65
Actif total	29 325,5	31 368,4	33 536,0
Actif à court terme	76,3%	77,9%	78,5%
encaisse	6,2%	5,0%	5,9%
comptes clients	13,5%	15,5%	17,6%
stocks	54,4%	53,9%	50,5%
autres	2,3%	3,4%	4,4%
frais payés d'avance	0,9%	0,8%	0,9%
autres	1,4%	2,7%	3,5%
Actif à long terme	23,7%	22,1%	21,5%
immobilisations	15,4%	14,4%	13,7%
autres	8,2%	7,7%	7,8%
Passif à court terme	50,0%	51,3%	51,3%
emprunts bancaires	13,3%	12,4%	10,6%
comptes fournisseurs	32,7%	35,4%	35,5%
avances	0,6%	0,8%	2,1%
subventions	0,0%	0,0%	0,0%
portion dette long terme	2,4%	2,0%	2,0%
autres	1,1%	0,6%	1,2%
Passif à long terme	12,2%	11,3%	11,8%
dette à long terme	10,2%	8,6%	10,2%
autres	2,0%	2,7%	1,7%
Passif total	62,2%	62,6%	63,1%
Avoir des actionnaires	37,8%	37,4%	36,9%
Capital-actions	7,2%	7,1%	6,4%
Bénéfices non répartis	30,6%	30,3%	30,5%

Source : Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

revenus, le coût des marchandises vendues demeure à peu près fixe, à 69 %. La hausse de la rentabilité ne provient donc pas d'un moindre coût des marchandises vendues (qui aurait été le résultat d'une meilleure gestion des stocks ou d'une baisse des retours, par exemple), mais de la baisse des frais de vente, qui passent de 10,1 % des revenus en 1996-1997 à 8,4 % en 1998-1999. Cette baisse est non seulement visible de façon relative, mais aussi dans l'absolu: les frais de vente passent de 7,6 millions de dollars en 1996-1997 à 6,7 millions en 1998-1999. Ces frais comportent bien sûr, en bonne partie, des dépenses de main-d'œuvre.

L'examen du bilan financier (Tableau 7.10) permet de préciser d'autres aspects de cette évolution. Les éléments dignes de mention concernent la hausse relative, dans l'actif, des comptes clients et des autres actifs, ainsi que la baisse des stocks et des immobilisations. Du côté du passif, les emprunts bancaires sont en baisse, résultat de l'amélioration de la rentabilité, et les comptes fournisseurs en hausse.

La hausse de la part des comptes clients et des comptes fournisseurs dans le bilan s'exprime clairement, au Tableau 7.11, par l'allongement de la liquidité des comptes à recevoir, qui passe de 15 à 20 jours entre 1996-1997 et 1998-

Tableau 7.11 Principaux ratios financiers, librairies indépendantes agréées, 1996-1997 à 1998-1999 (médianes)

	1996-1997	1997-1998	1998-1999
Nombre d'entreprises	65	65	65
Ratios de liquidité			
Fonds de roulement	1,6	1,5	1,4
Indice de liquidité	0,4	0,4	0,4
Ratios de gestion			
Rotation comptes à recevoir	24,9	20,9	18,0
Liquidité comptes à recevoir (en jours)	15	17	20
Rotation des stocks	2,7	2,7	2,6
Liquidité des stocks (en jours)	137	134	139
Rotation comptes à payer	5,5	4,5	4,5
Liquidité comptes à payer (en jours)	67	81	82
Ventes sur fonds roulement	5,5	5,4	6,0
Couverture des stocks	1,5	1,5	1,6
Rotation des immobilisations	22,1	27,1	29,6
Rotation de l'actif	2,4	2,4	2,3
Ratios d'endettement			
Immobilisations sur l'avoir	0,2	0,2	0,2
Passif à l'avoir	1,3	1,2	1,4
Passif à court terme à l'avoir	1,1	1,0	1,2
Ratios d'exploitation et de rentabilité (valeurs moyennes)			
Marge d'exploitation brute	30,8%	31,7%	31,0%
Marge bénéficiaire nette	0,8%	2,0%	2,5%
Taux de rendement de l'actif	2,0%	4,9%	6,0%
Taux de rendement de l'avoir	5,3%	13,0%	16,2%

Source : Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC, et Robert Morris Associates (1999) pour les librairies américaines.

1999, et de celle des comptes à payer, qui s'élève de 67 à 82 jours. On remarquera toutefois qu'il n'y a guère de changements du côté des ratios de liquidité ni, dans l'ensemble, des ratios d'endettement. En revanche, les taux de rendement de l'actif et de l'avoir, dans le sillage de la hausse de la marge bénéficiaire, progressent rapidement, respectivement de 2 % à 6 % et de 5 % à 16 %, ce qui leur permet d'atteindre des valeurs beaucoup plus satisfaisantes du point de vue des actionnaires.

Deux constats limitent donc grandement l'impact positif, à long terme, de la hausse de la rentabilité des librairies indépendantes depuis 1996. D'abord, les revenus de ces entreprises n'ont pu se maintenir (et augmenter) que grâce à une progression très rapide des ventes de produits qui ne relèvent pas de leur spécialisation. Ainsi, on peut estimer que la part des librairies indépendantes dans l'ensemble des ventes de livres au Québec glisse de 21,9 % en 1996, à 21,6 % en 1998.

Ensuite, le redressement de la rentabilité résulte d'une compression des frais de vente. On pourrait avec justesse conclure que cela représente une hausse de productivité, mais le constat n'est pas sans ambiguïté. En effet, avec cet effort de rationalisation, lequel s'est fort probablement traduit par des réductions de main-d'œuvre ou de salaires versés à cette main-d'œuvre, les libraires indépendants tendent à miner ce qui constitue leur principal avantage comparatif face aux autres points de vente du livre (y compris les grandes librairies si l'on considère ces dernières comme étant plus « impersonnelles » que les librairies indépendantes) : la qualité de leur service à la clientèle¹⁵.

librairie générale ou spécialisée ?

Le caractère généraliste ou spécialisé des librairies est un autre élément structurel important du secteur. Les librairies générales, ou librairies « d'assortiment général », comme on les qualifie parfois en France, ont pour principal objectif de vendre de tout à tout le monde. Ce libraire doit bien sûr s'adapter à l'évolution de la demande, mais il fonde toujours son avantage concurrentiel sur une offre maximale, qu'elle soit immédiate (les livres disponibles en

15. On ne peut établir, à partir des états financiers, l'emploi et les salaires versés par les librairies. Dans son enquête sur les librairies, la SODEC (1997) établissait toutefois qu'en 1995, les librairies répondantes (98) avaient en moyenne huit employés, dont cinq travaillaient à temps plein, et que la masse salariale représentait, en moyenne, 12,6 % du chiffre d'affaires. Valeur sensiblement plus faible, par ailleurs, que la masse salariale des librairies françaises de premier niveau en 1992, qui était de 16,8 % (Bipe-Conseil, 1993).

magasin) ou potentielle (par le conseil, la recherche bibliographique et la commande de titres). D'où l'importance, au-delà de l'ampleur de son assortiment, de soigner l'agencement et l'aménagement de son espace commercial, notamment la mise à disposition des livres (rayonnages, tables et présentoirs), la manière dont sont répartis les différents genres d'ouvrages dans cet espace, le classement proposé, les animations, la politique de mise en valeur de certains ouvrages, etc. (Rouet, 2000). En milieu faiblement peuplé, cette stratégie généraliste peut même être la seule viable pour un libraire. En milieu urbain, en revanche, où la concurrence est forte, elle peut n'être viable qu'à une certaine échelle.

À l'inverse, certains libraires ont pu se lancer en affaires parce qu'ils estimaient posséder une connaissance spécialisée dans un domaine donné, ou ne possédaient pas le poids nécessaire pour se développer de façon satisfaisante en tant que véritable généraliste du livre. La spécialisation devient alors une stratégie intéressante. Dans ce cas, l'avantage concurrentiel repose sur une offre qui peut être étroite, mais qui exige une connaissance approfondie du domaine de spécialisation et la fidélisation de la clientèle. La personnalité du libraire et l'image de marque de son commerce prennent alors une grande importance, sa clientèle étant souvent constituée de spécialistes et d'amateurs fidélisés par leur intérêt, voire leur passion, pour un sujet donné (Rouet, 2000). Dans le commerce du livre, les domaines de spécialisation peuvent être fort divers, des livres religieux aux manuels scolaires, en passant par la littérature, les livres professionnels et techniques, les bandes dessinées, les guides de voyage, les livres jeunesse, la santé et la médecine, le droit, etc.

En 1998-1999, les librairies agréées spécialisées au Québec étaient au nombre de 34, soit 15,6 % du nombre total de librairies agréées, contre 184 librairies générales (Tableau 7.12). Leur assortiment était, en moyenne, plus limité (1 421 titres québécois et 4 735 titres étrangers) que celui des librairies générales (2 583 titres québécois et 7 589 titres étrangers). La taille des librairies spécialisées, telle que mesurée par le chiffre d'affaires moyen, était également plus réduite, à 1,8 million de dollars en moyenne, contre 2,6 millions pour les librairies générales.

L'examen des postes de revenus et de dépenses permet de souligner les principaux éléments qui distinguent ces deux types de librairies. D'abord, la part des ventes de livres dans l'ensemble des revenus est beaucoup plus grande pour les librairies spécialisées que pour les générales (63 % contre 46 %). Il en va de même pour la part des ventes aux institutions (22,5 % contre 12,2 %), ce

Tableau 7.12 État des revenus et des dépenses des librairies agréées en fonction de leur spécialisation, 1998-1999 (en milliers de dollars et en % des revenus totaux)

	Ensemble des librairies agréées	générales	spécialisées
Nombre d'entreprises	218	184	34
Nombre de titres québécois	2 448	2 583	1 421
Nombre de titres étrangers	7 214	7 589	4 735
Revenus totaux	532 180,6	472 089,5	60 091,1
Ventes de livres	48,2%	46,3%	63,2%
particuliers	34,9%	34,2%	40,7%
institutions	13,3%	12,2%	22,5%
Subventions	0,03%	0,01%	0,20%
Autres revenus	51,9%	53,9%	36,6%
Dépenses totales	98,7%	98,7%	99,1%
Coût des marchandises vendues	70,8%	70,5%	73,0%
Stocks, début	19,6%	18,9%	24,8%
Achats	69,7%	69,4%	71,4%
Stocks, fin	18,4%	17,8%	23,2%
Frais de vente	10,4%	10,0%	13,9%
Publicité	1,0%	1,1%	0,3%
Frais d'administration	15,9%	16,5%	11,3%
Frais financiers	1,6%	1,6%	0,9%
Marge bénéficiaire nette	1,3%	1,3%	0,9%

Source : Rapports d'agrément et rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

qui laisse penser que la spécialisation est un bon moyen d'accéder à ce marché.

Du côté des dépenses, le coût des marchandises vendues est un peu plus élevé pour les librairies spécialisées (73,0 % contre 70,5%), de même que les frais de vente. En revanche, les frais d'administration sont moins élevés, de même que les frais financiers. Cependant, dans l'ensemble, la marge bénéficiaire nette, à 0,9 %, est plus basse que celle des généralistes, qui est à 1,3 %.

Le Tableau 7.13 présente le bilan comparé de ces deux types de librairies. La part des comptes clients dans l'actif est plus élevée pour les librairies spécialisées que pour les généralistes, de même que la part des immobilisations, alors que la part des stocks est plus faible.

Du côté du passif, la part des comptes fournisseurs dans l'ensemble du passif et de l'avoir est moins élevée chez les librairies spécialisées que générales

(29,7 % contre 34,9 %), tout comme la part de la dette à long terme (7 % contre 26 %). À l'inverse, l'avoir des actionnaires des librairies spécialisées (principalement composé de bénéfiques non répartis) est beaucoup plus élevé que celui des généralistes (44,5% contre 18,5%). Cela nous indique soit qu'en moyenne les librairies spécialisées sont plus anciennes que les librairies générales, soit que leur récent historique de rentabilité est nettement meilleur.

Dans un cas comme dans l'autre, bien que la rentabilité des librairies spécialisées soit plus faible que celle des généralistes, leur bilan financier est

Tableau 7.13 Bilan financier des librairies agréées en fonction de leur forme de spécialisation, 1998-1999 (en milliers de dollars et en% de l'actif total)

	Ensemble des librairies agréées	générales	spécialisées
Nombre d'entreprises	218	184	34
Actif total	233 007,0	206 634,7	26 372,3
Actif à court terme	65,9%	65,5%	68,8%
encaisse	4,3%	4,3%	4,0%
comptes clients	14,8%	14,2%	19,2%
stocks	44,0%	44,3%	41,3%
autres	2,9%	2,7%	4,2%
frais payés d'avance	0,8%	0,7%	2,0%
autres	2,0%	2,0%	2,2%
Actif à long terme	34,1%	34,5%	31,2%
immobilisations	16,0%	15,5%	20,3%
autres	18,1%	19,0%	10,9%
Passif à court terme	50,0%	50,3%	47,8%
emprunts bancaires	7,6%	7,8%	5,2%
comptes fournisseurs	34,3%	34,9%	29,7%
avances	1,0%	1,1%	0,3%
subventions	0,0%	0,0%	0,0%
portion dette long terme	3,2%	3,4%	1,8%
autres	4,0%	3,1%	10,7%
Passif à long terme	28,5%	31,2%	7,7%
dette à long terme	24,2%	26,4%	6,8%
autres	4,3%	4,8%	0,9%
Passif total	78,6%	81,5%	55,5%
Avoir des actionnaires	21,4%	18,5%	44,5%
capital-actions	7,7%	7,8%	7,1%
bénéfiques non répartis	13,6%	10,5%	37,4%

Source : Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

Tableau 7.14 Principaux ratios librairies agréées en fonction de leur forme de spécialisation, 1998-1999 (médianes)

	Ensemble des librairies agréées	Ensemble des librairies agréées	
		générales	spécialisées
Nombre d'entreprises	218	184	34
Ratios de liquidité			
Fonds de roulement	1,6	1,5	1,7
Indice de liquidité	0,5	0,5	0,4
Ratios de gestion			
Rotation comptes à recevoir	18,2	19,0	17,0
Liquidité comptes à recevoir (en jours)	20	19	22
Rotation des stocks	2,9	2,9	2,2
Liquidité des stocks (en jours)	127	125	165
Rotation comptes à payer	4,6	4,6	4,8
Liquidité comptes à payer (en jours)	80	80	76
Ventes sur fonds roulement	5,6	6,0	3,8
Couverture des stocks	1,3	1,4	1,1
Rotation des immobilisations	22,8	22,8	29,9
Rotation de l'actif	2,4	2,4	2,4
Ratios d'endettement			
Immobilisations sur avoir	0,2	0,2	0,2
Passif à l'avoir	1,0	1,1	1,2
Passif à court terme à l'avoir	0,7	0,7	0,9
Ratios d'exploitation et de rentabilité (valeurs moyennes)			
Marge d'exploitation brute	29,2%	29,5%	27,0%
Marge bénéficiaire nette	1,3%	1,3%	0,9%
Taux de rendement de l'actif	2,9%	3,0%	2,1%
Taux de rendement de l'avoir	13,5%	16,2%	4,8%

Source : Rapports annuels des entreprises, compilation SODEC.

plus sain et moins fragile. C'est ce que l'on peut tenter de préciser par l'examen des principaux ratios financiers, au Tableau 7.14.

Les principaux éléments qui distinguent les deux groupes de librairies sont une moindre liquidité des stocks pour les librairies spécialisées (les stocks tournent relativement moins vite, ce qui s'explique par la nécessité de tenir un stock profond), et davantage de ventes générées à partir du fonds de roulement pour les librairies générales. Enfin, en ce qui concerne la rentabilité, toutes les marges sont supérieures pour les librairies générales, surtout le taux de rendement de l'avoir. Dans ce cas, toutefois, la présence d'un avoir

des actionnaires élevé pour les librairies spécialisées tend à réduire mécaniquement ce taux de rendement.

Les librairies spécialisées, quoique comptant pour moins de 20 % du nombre total de librairies agréées, représentent donc un groupe de commerces qui est loin d'être négligeable. Pour la plupart, elles sont viables, quoique en moyenne moins rentables que les librairies générales. Leur structure financière est toutefois plus saine et, de ce point de vue, elles semblent moins fragiles. Autrement dit, les espérances de profit sont peut-être moins élevées quand on tient une librairie spécialisée, mais on court moins de risques.

7.3 La librairie au cœur des régions

Depuis les années 1960, un des principaux objectifs de l'intervention gouvernementale dans le domaine du livre au Québec a été de favoriser la création et la consolidation d'un véritable réseau de librairies. Cela dans le but d'offrir un accès au livre qui soit le plus équilibré et le plus diversifié possible pour l'ensemble de la population québécoise.

Si le réseau des librairies s'est nettement étoffé depuis les années 1960, il n'en demeure pas moins qu'il existe encore de profondes inégalités entre régions. Comme pour tout commerce, la densité de la population est un élément important de la viabilité d'une librairie. Néanmoins, le marché « protégé » que constitue, pour les librairies agréées, l'exclusivité des ventes aux institutions publiques, devrait constituer une forme de compensation à la faiblesse relative des ventes de livres aux particuliers dans les régions les moins densément peuplées.

D'abord un aperçu de la répartition des librairies agréées par région administrative et de leur assortiment moyen en livres québécois et étrangers (Tableau 7.15). C'est sans surprise que l'on notera que 67 librairies agréées sur un total de 214 (soit 31 % du total) sont situées dans la région de Montréal¹⁶. Cette concentration est encore plus élevée en ce qui concerne les librairies membres d'un réseau (34 %) et les librairies scolaires et universitaires (53 % du total). La Montérégie (29 librairies), Québec (25), la Mauricie–Bois-francs (15) et les Laurentides (13) sont les régions où l'on retrouve ensuite le plus de librairies, toutes les autres comprenant de 3 à 10 librairies.

16. Les données de quatre succursales, non agréées mais appartenant à un réseau dont la majorité des succursales le sont (l'agrément est accordé à une succursale, et non à un réseau), étaient incluses dans les analyses précédentes, faute de pouvoir extraire leurs résultats des états

Tableau 7.15 Librairies agréées au Québec : principales données par région, 1998-1999

Région	Nombre de librairies				Nombre de titres		
	Total	indép.	réseau	scol./ univ.	Total	québécois	étrangers
Bas-Saint-Laurent	8	8	0	0	7 462	1 660	5 803
Saguenay-Lac-Saint-Jean	10	9	1	0	8 978	2 296	6 682
Québec	25	16	6	3	11 094	2 928	8 167
Mauricie-Bois-Francs	15	12	2	1	9 940	2 711	7 229
Estrie	7	1	6	0	12 150	3 414	8 736
Montréal	67	45	12	10	11 879	2 540	9 339
Outaouais	10	7	1	2	12 856	3 603	9 253
Abitibi-Témiscamingue	6	6	0	0	5 938	1 644	4 294
Côte-Nord	3	3	0	0	7 878	2 279	5 599
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	4	4	0	0	6 639	1 326	5 313
Chaudière-Appalaches	8	8	0	0	7 275	1 643	5 632
Laval	3	1	2	0	7 253	2 038	5 215
Lanaudière	6	6	0	0	9 227	2 344	6 883
Laurentides	13	10	1	2	7 064	2 266	4 798
Montérégie	29	24	4	1	9 661	2 720	6 941
Total	214	160	35	19	9 663	2 448	7 214

Source : Rapports d'agrément des entreprises, compilation SODEC.

L'écart dans les assortiments moyens par région est également important, variant d'un minimum de **6 639** titres en moyenne en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine à un maximum de **12 856** en Outaouais. Pour les titres québécois, le minimum est de **1 326** titres (Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine), et le maximum de **3 603** titres (encore en Outaouais). Dans l'ensemble, les régions les plus densément peuplées (Montréal, Québec, Estrie, Outaouais) présentent la plus grande diversité de titres, exception faite de Laval et de la Montérégie (toutes deux sous la moyenne), dont les populations sont probablement en grande partie desservies, dans les faits, par les librairies de Montréal, lieu de travail d'un grand nombre de leurs habitants.

Le territoire est donc bien couvert dans son ensemble et, pour chaque région, on retrouve un minimum de points de vente et de diversité. Les inégalités demeurent, pourtant, résultant en grande partie de la densité et de la richesse relative des populations de chaque région. Cela est évident lorsqu'on

consolidés de l'entreprise. Les données de cette section ne reposant que sur les informations des rapports d'agrément, ces succursales ont été exclues de l'analyse dans cette section, ce qui explique le total de **214** librairies.

examine la répartition des ventes de livres par région et tout particulièrement les ventes de livres aux particuliers (Tableau 7.16).

C'est sans surprise que l'on notera que les librairies de la région de Montréal représentent près de 50 % des ventes de livres aux particuliers de l'ensemble des librairies agréées, même si on n'y retrouve que 31 % du nombre de librairies. Suivent, loin derrière, Québec (11,6 %), la Montérégie (9,3 %) et l'Outaouais (6,8 %). Les autres régions représentent moins de 5 % du total chacune, le minimum étant de 0,2 % (Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine), ce qui représente, en valeur absolue, un faible 431 000 \$.

Même si les ventes aux institutions par les librairies montréalaises représentent 38 % du total de ces ventes, on notera le réel effet de compensation

Tableau 7.16 Ventes de livres par région, librairies agréées, 1998-1999

Région	En milliers de dollars			En % du total		
	Total	particuliers	institutions	Total	particuliers	institutions
Bas-Saint-Laurent	4 969,6	3 524,5	1 445,1	2,0%	2,0%	2,0%
Saguenay-Lac-Saint-Jean	6 499,6	3 674,9	2 824,8	2,6%	2,1%	3,9%
Québec	30 423,5	20 809,4	9 614,0	12,1%	11,6%	13,4%
Mauricie-Bois-Francs	12 664,5	8 245,6	4 418,9	5,1%	4,6%	6,2%
Estrie	12 263,5	6 974,6	5 288,8	4,9%	3,9%	7,4%
Montréal	115 986,6	88 782,0	27 204,6	46,3%	49,6%	38,0%
Outaouais	17 730,2	12 224,7	5 505,5	7,1%	6,8%	7,7%
Abitibi-Témiscamingue	2 549,6	1 423,1	1 126,5	1,0%	0,8%	1,6%
Côte-Nord	1 041,1	539,2	501,9	0,4%	0,3%	0,7%
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	1 219,6	430,7	788,9	0,5%	0,2%	1,1%
Chaudière-Appalaches	3 922,3	2 191,6	1 730,7	1,6%	1,2%	2,4%
Laval	6 958,8	5 591,6	1 367,2	2,8%	3,1%	1,9%
Lanaudière	5 227,0	3 126,4	2 100,6	2,1%	1,7%	2,9%
Laurentides	7 075,9	4 907,1	2 168,8	2,8%	2,7%	3,0%
Montérégie	22 085,6	16 590,6	5 495,1	8,8%	9,3%	7,7%
Total	250 617,2	179 035,8	71 581,4	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Rapports d'agrément des entreprises, compilation SODEC.

que procurent les ventes aux institutions pour les régions moins densément peuplées. En effet, à l'exception de Montréal, de la Montérégie, de Laval et du Bas-Saint-Laurent, pour toutes les autres régions, leur part des ventes institutionnelles totales est supérieure à leur part des ventes aux particuliers. Pour la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, ces ventes institutionnelles sont

même supérieures, en valeur absolue, aux ventes aux particuliers (789 000 \$ contre 431 000 \$).

Évidemment, il faut neutraliser l'effet « mécanique » induit par le seul facteur du nombre d'habitants par région. Or même les indicateurs par habitant montrent un profond clivage entre ce qu'on pourrait appeler les nantis et les moins bien nantis (Tableau 7.17). Pour l'ensemble du Québec, on retrouve une librairie agréée par 34 268 habitants. Les meilleurs résultats (moins de 29 000 habitants par librairie) se retrouvent dans les régions de Québec, Bas-Saint-Laurent, Abitibi-Témiscamingue, Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Montréal et Saguenay-Lac-Saint-Jean. Les moins bons résultats (entre 114 000 et 45 000 habitants par librairie) se retrouvent dans les régions de Laval, Lanaudière, Chaudière-Appalaches et Montérégie.

Encore faut-il tenir compte de la taille des librairies en question. Or force est d'admettre que le portrait est encore plus tranché lorsqu'on examine les ventes par habitant. En moyenne, pour l'ensemble du Québec, les ventes totales sont de 34 \$ par habitant. Pour quatre régions, elles se situent entre

Tableau 7.17 Librairies agréées en région, données par habitant, 1998-1999

Région	Nombre de librairies	Population par librairie	Ventes de livres, par habitant		
			Totales	aux particuliers	aux institutions
Bas-Saint-Laurent	8	26 007	24\$	17\$	7\$
Saguenay-Lac-Saint-Jean	10	28 964	22\$	13\$	10\$
Québec	25	25 844	47\$	32\$	15\$
Mauricie-Bois-Francs	15	32 415	26\$	17\$	9\$
Estrie	7	41 136	43\$	24\$	18\$
Montréal	67	26 966	64\$	49\$	15\$
Outaouais	10	31 754	56\$	38\$	17\$
Abitibi-Témiscamingue	6	26 103	16\$	9\$	7\$
Côte-Nord	3	35 036	10\$	5\$	5\$
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	4	26 336	12\$	4\$	7\$
Chaudière-Appalaches	8	48 708	10\$	6\$	4\$
Laval	3	114 140	20\$	16\$	4\$
Lanaudière	6	65 381	13\$	8\$	5\$
Laurentides	13	35 104	16\$	11\$	5\$
Montérégie	29	44 939	17\$	13\$	4\$
Total	214	34 268	34 \$	24 \$	10 \$

Source : Rapports d'agrément des entreprises, compilation SODEC, et Institut de la statistique du Québec pour la population.

64 \$ et 43 \$ par habitant (Montréal, Outaouais, Québec et Estrie). Pour toutes les autres, elles sont beaucoup plus basses, variant entre 10 \$ et 26 \$ par habitant. Plus surprenant, peut-être, les écarts sont également très nets du côté des ventes aux institutions. Les ventes aux quatre régions les mieux nanties (les mêmes que pour les ventes totales) s'échelonnent entre 15 \$ et 18 \$ par habitant, alors que pour les autres, elles ne sont que de 4 \$ à 10 \$ par habitant.

Par conséquent, on peut dire qu'en matière de répartition régionale, le territoire est relativement bien couvert (si l'on considère le nombre de librairies par région), et qu'il existe une certaine diversité, telle que mesurée par le nombre moyen de titres par librairie. Cependant, la très forte concentration du marché dans les grandes régions urbaines est encore d'actualité, ce qui constitue d'ailleurs l'une des principales faiblesses du marché québécois du livre, repérée dès le *Rapport Bouchard* au début des années 1960. À cet égard, la demande de livres en provenance d'organismes publics — marché protégé par la loi 51, pour les librairies agréées — constitue bel et bien une certaine forme de compensation à la faiblesse des ventes aux particuliers pour les librairies situées en régions faiblement peuplées ou éloignées des grands centres. Toutefois, on peut repérer un clivage certain entre les principales régions urbaines et les autres, car les ventes par habitant montrent des écarts notables, qu'il s'agisse des ventes aux particuliers ou aux institutions. La faible densité et l'éloignement des grands centres constituent, certes, des éléments de premier ordre pour expliquer cette situation. Cependant, il ne faut pas négliger non plus le facteur richesse, celle des habitants et celle de leurs institutions, et l'intensité de la demande, plus précisément l'intérêt moindre pour le livre que l'on remarque en dehors des grandes zones urbaines.

Soulignons toutefois que ce portrait régional ne tient compte que des librairies agréées comme vecteurs du commerce du livre. Par le biais des librairies non agréées et des autres commerces non spécialisés, de même que par les ventes postales, les clubs de livre et même Internet, l'accessibilité au livre en région dépasse la seule offre des librairies agréées. Pourtant, même si l'on arrivait à faire la recension et la compilation de toutes ces ventes, il serait étonnant que le portrait d'ensemble soit très différent de celui que nous venons de tracer, puisque les facteurs lourds soutenant la demande sont évidemment les mêmes, quel que soit le type de commerce concerné.

Conclusion

Un solide réseau de librairies, offrant un vaste assortiment de titres et présent dans l'ensemble du territoire, est assurément une condition essentielle à la bonne santé du commerce du livre et à celle de toute la filière, jusqu'aux éditeurs et à ceux qu'ils représentent, les écrivains. Il est donc rassurant de constater la progression remarquable, depuis 1983, des librairies agréées au Québec, tant du point de vue du nombre de librairies que de l'évolution de leurs revenus. Cette progression a été le reflet, dans les années 1980, des stimuli créés par la loi 51 et par la forte croissance de la demande de livres. Dans les années 1990, la progression des librairies agréées, dans le contexte d'un marché stagnant, s'est faite principalement au détriment des librairies non agréées. Toutefois, la situation économique et financière des librairies agréées demeure fragile, et l'avenir, incertain. À cet égard, on peut relever trois principaux problèmes.

Le premier problème est celui du manque de dynamisme de la demande. On le sait, les ventes de livres stagnent au cours des années 1990, tant du côté des ventes aux particuliers que de celui des ventes aux institutions. Facteur aggravé, du point de vue des librairies, par la concurrence accrue de la part des grandes surfaces non spécialisées, qui sont à la source d'un déplacement de marché en ce qui regarde le segment étroit, mais très lucratif, des best-sellers, dont elles ont fait leur point fort. Nulle surprise, dans ce contexte, que l'on ait assisté à un mouvement de diversification des librairies en faveur d'autres produits que le livre. Stratégie rationnelle et profitable à court terme, puisqu'elle a permis de rehausser la rentabilité d'ensemble des librairies, mais qui a des limites à long terme, sauf à vouloir se développer en commerce général de produits culturels plus ou moins complémentaires. Cela semble être la stratégie développée par certains réseaux, mais elle ne peut guère être envisagée à grande échelle par l'ensemble des librairies. La redynamisation du marché passe donc aussi, au-delà d'un certain nombre de facteurs sur lesquels les librairies n'ont guère de contrôle (revenus des ménages et prix des livres, principalement), par leur propre transformation. À cet égard, c'est sur leur avantage concurrentiel fondamental que les librairies, et plus encore les librairies indépendantes, devront miser : présence d'un fonds vaste et diversifié, qualité du service à la clientèle. Ce qui nécessite tout à la fois d'avoir la volonté et les moyens de maintenir ce fonds, de s'assurer que les employés sont bien formés, d'investir dans la modernisation et l'informatisation. Bref, de faire plus, et de le faire de plus en plus efficacement.

Évidemment, cela met en lumière le deuxième problème, celui de la rentabilité. Quoique rehaussée depuis quelques années, elle demeure assez faible, en plus d'être perpétuellement menacée par des coûts unitaires élevés et croissants et d'être très sensible à l'efficacité du système des offices et à la variation des taux de retour¹⁷. D'où l'importance de bien s'adapter à la demande et de gérer au plus près, de façon efficace et rationnelle. Il existe toutefois fort peu de marge de manœuvre du côté de l'autofinancement, considérant la relative rigidité des pratiques commerciales en cours. Facteur aggravé par des capacités d'endettement qui sont limitées par l'état des bilans des libraires et la tiédeur des banquiers à l'égard de ce type d'entreprise. Pour les investissements les plus lourds, à tout le moins (modernisation et informatisation, ou plus généralement, intégration des nouvelles technologies), l'aide de l'État s'avère sans doute nécessaire, comme le suggère le rapport du Comité Larose (SODEC, 2000).

Finalement, le dernier grand problème à signaler est celui de la répartition régionale. De ce point de vue, le bilan est mitigé. Les éditeurs et les distributeurs, tout comme les grands événements publics liés au livre, sont fortement concentrés dans les grandes régions urbaines. Pour les régions moins densément peuplées ou éloignées des grands centres, les librairies, et bien sûr les bibliothèques, sont souvent les seuls points de contact directs de la population avec le livre. De ce point de vue, le réseau des librairies agréées, depuis une vingtaine d'années, s'est étendu à l'ensemble du territoire et les ventes aux institutions offrent une certaine compensation aux librairies des régions où les ventes aux particuliers sont plus faibles. Cependant, on constate toujours des inégalités, voire un clivage entre les grandes régions urbaines et les autres. Dans tous ses aspects commerciaux, le livre demeure donc largement une affaire urbaine. La concentration de la population et de la richesse, de la population comme des institutions, constituent autant de facteurs qui se conjuguent pour favoriser les librairies situées dans les grands centres. En ce sens, la situation des librairies agréées en région n'est que le reflet de la situation socio-économique et culturelle générale des régions elles-mêmes. Vaste problème qui dépasse largement la seule problématique du livre.

17. Ce sont bien sûr les libraires qui déterminent ce taux de retour, puisque ce sont eux qui choisissent les titres à retourner. Mais cette décision se fonde, en dernier ressort, sur la plus ou moins bonne adéquation entre l'offre et la demande, du moins telle que peut la juger le libraire par l'ampleur de ses invendus.