

annexe 1

## Méthode d'estimation du marché final

Pour estimer la valeur des ventes finales de livres au Québec, nous avons procédé de la façon suivante :

- Appliquer la répartition, en pourcentage, des ventes des éditeurs et des diffuseurs exclusifs francophones selon les principales catégories de clients (Statistique Canada, cat. 87-210/87F0004XPB) à l'ensemble des ventes des entreprises du Québec, de façon à obtenir une estimation de la répartition des ventes par catégorie de clients au Québec (les données sont alors au prix de vente du distributeur, ou au prix de gros) ; au préalable, les ventes des entreprises du Québec ont été ajustées pour tenir compte des changements méthodologiques de Statistique Canada.
- Comblé les années manquantes (1995-1996 et 1997-1998) avec l'évolution des ventes brutes d'un échantillon de 92 éditeurs (données internes à la SODEC) couvrant la période 1994-1995 à 1998-1999.
- Obtenir les ventes finales en appliquant, à la répartition des ventes par catégorie de clients au Québec (au prix de gros), les remises moyennes estimées de chaque segment (établies à partir de l'enquête sur les distributeurs et de données internes à la SODEC).
- Pour tenir compte de l'évolution des remises dans le temps, ajuster les valeurs précédentes en les multipliant par le ratio IPC/IPI livre, Canada (indice base 1998 = 1).

- Pour obtenir les ventes finales réelles (hors inflation), déflater les données par l'IPC livre, Canada, après avoir tenu compte de l'introduction de la TPS en 1991.

Rappelons que ces estimations ne représentent pas, à strictement parler, les ventes de livres au Québec, mais leur approximation par les ventes canadiennes des éditeurs et des diffuseurs exclusifs installés au Québec. Pour passer des ventes canadiennes des entreprises québécoises au marché final québécois, il faudrait : 1) retrancher de la première valeur les expéditions de livres au Canada (hors Québec)<sup>1</sup> ; 2) ajouter les importations directes de livres en provenance du Canada (hors Québec) et ne transitant pas via un diffuseur ou un distributeur québécois ; 3) ajouter les importations internationales de livres ne transitant pas par un diffuseur ou distributeur québécois.

En ce qui concerne les exportations au Canada hors Québec, on sait qu'elles représentent, pour les distributeurs francophones, 7,5 % de leurs ventes (tel qu'établi par l'enquête sur les distributeurs). En posant comme hypothèse que les éditeurs francophones sont tous situés au Québec (ce qui correspond à peu de choses près à la réalité), et que les éditeurs québécois anglophones expédient hors Québec 40 % de leur production (plus les 26 % de leurs exportations internationales), on peut estimer (sur la base de ventes finales de 503,5 millions de dollars pour les éditeurs francophones et de 110,8 millions pour les éditeurs anglophones), à environ 98 millions de dollars les exportations des entreprises québécoises au Canada hors Québec.

En ce qui concerne les importations directes en provenance du Canada hors Québec, en fonction des données précédentes et en supposant que le marché du livre anglophone au Québec représente entre 20 % et 25 % des ventes finales, on obtient un marché anglophone qui vaudrait entre 116 et 155 millions de dollars. Si l'on retranche de cette somme la production des entreprises québécoises destinée au marché anglophone au Québec (50,6 millions de dollars), on obtient une valeur des importations variant entre 65 et 104 millions de dollars.

Enfin, les importations internationales directes peuvent être estimées à partir de la valeur des importations de livres recensées par les douanes, desquelles on retranche la valeur des ventes des diffuseurs exclusifs, en tenant compte de leurs marges, et en supposant que ces importations portent une remise de 17,5 % (en posant l'hypothèse que la moitié de ces importations

---

1. Les exportations internationales sont déjà exclues.

sont des ventes finales et que l'autre moitié porte une remise de 35%), on obtient la valeur de 20,2 millions en 1998. Toutefois, ces importations directes ont beaucoup varié entre 1994 et 1998, comme on peut le voir au tableau qui suit.

Si l'on tient compte de ces trois estimations, l'écart entre les ventes des entreprises québécoises et les ventes sur le marché québécois varie, en 1998, entre -12,8 et +26,2 millions de dollars. Autrement dit, par rapport à l'estimation de 588 millions de dollars, le marché québécois se situe quelque part entre 575 et 614 millions de dollars. On peut parler, en quelque sorte, d'une marge d'erreur tournant autour de 5%.

**Tableau I** Estimation de la valeur des importations internationales directes, 1994-1998 (en milliers de dollars courants)

|                     | Importations<br>totales de<br>livres<br>(douanes)<br>(1) | Importations<br>des<br>diffuseurs<br>exclusifs <sup>1</sup><br>(2) | Autres<br>importations<br>(1) - (2) | Autres<br>importations<br>au prix<br>de détail <sup>2</sup><br>(3) |
|---------------------|--|--|-------------------------------------|--|
| 1998                | 168 481  | 151 857  | 16 624                              | 20 150   |
| 1997                | 148 817  | 140 681  | 8 136                               | 9 862  |
| 1996                | 139 437  | 128 821  | 10 616                              | 12 868   |
| 1995                | 153 395  | 127 161  | 26 234                              | 31 799   |
| 1994                | 134 388  | 129 816  | 4 572                               | 5 542  |
| TCAM <sup>3</sup> : |  |  |                                     |  |
| 1994-1998           | 5,8%   | 4,0%   | 38,1%                               | 38,1%  |

1. Ventes des diffuseurs exclusifs (prix de gros, soit le coûtant des détaillants, moins 10 % de marge).

2. En supposant une remise moyenne de 35 % pour la moitié des importations, et de 0 % pour l'autre moitié.

3. Taux de croissance annuel moyen.

Source : Estimation SODEC, d'après Statistique Canada.