QUEEN
Z
481
.E714
1970

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

L'INDUSTRIE DE L'ÉDITION
ET DE LA PRODUCTION DU LIVRE AU CANADA

Une analyse statistique et économique

Préparée par

Ernst & Ernst
Services de conseillers en gestion
Montréal, Canada

pour le

Ministère de l'Industrie et du Commerce

in process

Gouvernement du Canada

Ottawa, Canada

Octobre 1970

©
Information Canada
Ottawa, 1970
Nº de cat.: C67-1270F

AVANT-PROPOS

Ce rapport traite de certains aspects de l'industrie du livre au Canada. Les directives établies par le Ministère de l'Industrie et du Commerce, attachées à ce rapport, ont servi de guide sauf dans les cas où les premières recherches ont permis de constater qu'il était souhaitable d'y apporter des modifications afin d'en arriver à une analyse plus juste, particulièrement en ce qui a trait au secteur de l'édition.

Ce rapport ne prétend pas définir et analyser tous les problèmes auxquels l'industrie canadienne du livre doit faire face, pas plus qu'il ne traite de tous les aspects de l'industrie. Le but de cette étude tel que stipulé dans notre mandat est la cueillette des données. Nous apprécions le fait que des données sont requises pour un nombre de raisons incluant l'élaboration d'une politique gouvernementale. Le rapport a été organisé de façon à faire ressortir les caractéristiques principales de l'industrie. Il porte sur certains éléments particuliers de cette industrie sur laquelle on ne possédait auparavant que peu de données statistiques. Un échantillonnage d'opinions recueillies dans les divers secteurs de l'industrie devrait aider à trouver des solutions aux problèmes courants. Ce rapport est de nature statistique et économique; nous n'avons en aucun temps accordé aux aspects culturel et sociologique un intérêt autre que superficiel.

Les principales constatations se rapportent surtout aux résultats statistiques les plus significatifs des recherches. A notre avis, pour comprendre le fondement de nos constations, il faut comprendre celui des données qualitatives paraissant dans les trois secteurs qui traitent de l'édition en langue anglaise, de l'édition en langue française et de la production du livre.

Ce rapport traite de l'industrie du livre dans son ensemble, selon la définition détaillée fournie à la Section V-A du chapitre Profil National. L'industrie du livre y est définie comme ce secteur de l'économie qui vise à rendre publiques certaines pensées ou constatations et dont le moyen de communication, le livre proprement dit, est décrit de façon plus précise à la Section III-1. Les secteurs de l'industrie étudiés à fond sont

l'édition et la publication. L'édition englobe toute l'activité relative à la sélection des manuscrits, à l'obtention du copyright, à la mise en marché et à certains aspects de la distribution qui touchent les éditeurs. La production comprend la composition, l'impression et la reliure. Pour être classée parmi les "producteurs" une compagnie doit au moins imprimer un livre même si elle n'en fait ni la composition ni la reliure.

Les deux secteurs ethniques de l'industrie canadienne du livre sont analysés séparément aux Sections V-B et V-C. Pour ce qui est de la production, considérée comme relativement homogène à travers le Canada elle fait l'objet d'une analyse unique, à la Section V-D.

Un certain nombre de documents privés nous ont été confiés durant l'étude. Les références à ces documents dans le rapport sont justifiées par leur présence dans nos registres de travail.

Ce rapport a été rédigé initialement en anglais et par la suite traduit en français.

Ernst & Ernst

October 1970.

TABLE DES MATIERES

		PAGE
I.	CONSTATATIONS	1
II.	OBJECTIFS DE L'ETUDE	3
III.	PORTEE DE L'ETUDE ET METHODE DE TRAVAIL	
	1. Définition de l'industrie du livre	6
	2. Définition des échantillonnages	7
	3. La méthode de travail	10
IV.	VALIDITE DES RESULTATS	
	1. Limitations	12
	2. Réserves	13
	3. Coopération	14
V. A.	PROFIL NATIONAL	
	1. Notions fondamentales sur l'industrie	15
	2. Importance de l'industrie	18
	3. Consommation nationale de livres	24
	4. Ensemble des ventes de l'industrie canadienne de l'édition	28
B.	EDITION DU LIVRE EN LANGUE ANGLAISE	
	1. Genèse de l'échantillon étudié	31
	2. Structure de l'industrie	31
	3. Structure du marché	54
	4. Problèmes de l'industrie de l'édition	64
	5. Solutions suggérées par les éditeurs	68
	6. Résumé	72

PAGE

C. EDITION DU LIVRE EN LANGUE FRANCAISE

1. Genèse de l'échantillon étudié 74
2. Structure de l'industrie 74
3. Structure du marché 89
4. Problèmes de l'industrie 102
5. Solutions proposées 108
6. Résumé 110

D. PRODUCTION DU LIVRE

1. Genèse de l'échantillon étudié 112
2. Structure de l'industrie de la production 112
3. Tendances et croissance 149
4. Problèmes de l'industrie et solutions 155
5. Résumé 162

APPENDICE

Définition du mandat 163

I. CONSTATATIONS

Voici les principales constatations découlant de notre étude sur l'industrie du livre au Canada:

1. L'industrie canadienne du livre est formée de quelque 300 organisations qui s'occupent d'édition et d'environ 25 maisons dont la principale activité consiste à produire des livres. De ce groupe, quelque 100 éditeurs étaient responsables de la quasi-totalité des ouvrages rédigés ou adaptés et publiés au Canada. (Section III-2)

2. On estime que les achats de livres des Canadiens se sont élevés à $222 millions en 1969 (aux prix de vente des éditeurs), les ouvrages importées représentant 65% de ce montant, les oeuvres éditées et publiées au Canada, 25%, et les adaptations publiées au Canada, 10%. (Section V-A. 2(a))

3. L'industrie canadienne de l'édition et de la production a fourni 0.09% du produit national brut en 1969. Cet apport est environ trois fois inférieur à la contribution des industries de même nature à l'économie des pays où elles sont particulièrement actives. (Sections V-A. 2(c) et V-D. 2(a))

4. Au Canada, les éditeurs s'occupent d'importation aussi bien que d'édition. Les revenus provenant de ces deux champs d'activité représentaient 73% des sommes dépensées par les Canadiens pour l'achat des livres en 1969, le reste, soit 27%, provenant de compagnies qui ne possédaient pas de droits de diffusion au Canada. (Section V-A. 2(b))

5. Des $144.8 millions de livres importés (aux prix de vente des éditeurs) qui furent vendus au Canada en 1969, une proportion de 58% a été distribuée par des éditeurs canadiens. (Section V-A. 2(b))

6. On estime que les exportations canadiennes de livres se sont chiffrées par $5.5 millions en 1969. (Section V-A. 2(b))

7. Les ouvrages en langue française représentaient treize pour cent (13%) du volume des achats de livres au Canada en 1969. La consommation per capita d'ouvrages en langue française est nettement inférieure du fait que les Canadiens d'expression française achètent beaucoup de livres

en anglais. (Section V-A. 2(a))

8. Les ventes des éditeurs de livres écrits ou adaptés et publiés au Canada n'accaparent qu'une part minime des marchés, les proportions allant de 17% pour les ouvrages spécialisés à 45% pour les livres d'intérêt général. (Section V-A. 3(a))

9. Les principales catégories de clients qui ne sont pas bien servies par les ouvrages publiés au Canada sont les bibliothèques et les libraires universitaires qui achètent respectivement 80% et 92% de livres publiés ailleurs qu'au Canada. (Section V-A. 3(b))

10. Au Canada, on trouve deux industries bien distinctes selon qu'on parle d'ouvrages publiés en français ou en anglais. (Section II)

11. Les principaux problèmes de l'industrie canadienne du livre soulignés par les membres sont la faible demande domestique, les achats considérables de livres publiés à l'étranger, le faible volume des exportations et les caractéristiques très distinctes des deux secteurs ethniques. (Sections V-B. 4, V-C. 4, et V-D. 4)

12. Les personnes interrogées se sont montrées désireuses de solutionner certains problèmes par leurs propres moyens tout en étant d'avis qu'il est indispensable d'obtenir de l'aide des différents gouvernements. Voici les principales suggestions mises de l'avant: (Sections V-B. 5, V-C. 5, et V-D. 4)

- S'enforcer d'accroître les exportations;
- obtenir davantage de droits de traduction, particulièrement en langue française;
- rationaliser l'industrie;
- faire en sorte que les producteurs canadiens aient plus facilement accès au marché américain;
- normaliser les formats des livres;
- amener les associations professionnelles à unir leurs voix et en arriver à une meilleure coordination et une plus grande collaboration au niveau des services provinciaux responsables de l'achat des manuels scolaires.

II. OBJECTIFS DE L'ETUDE

Les objectifs de l'étude furent établis dans la définition du mandat publiée par le ministère de l'Industrie et du Commerce du gouvernement fédéral, en janvier 1970, et qui disait en partie ce qui suit:

> "L'objectif fondamental de l'étude est de faire une analyse détaillée de l'industrie de l'édition et de celle de l'imprimerie du livre au Canada .....
>
> "Le but principal de l'étude est de recueillir des données. Ces données seront de deux ordres: statistiques et qualitatives. L'aspect le plus important de l'étude et celui qui exigera le plus de travail est la cueillette des données, mais encore faudra-t-il les analyser et les interpréter.
>
> "Essentiellement, le ministère de l'Industrie et du Commerce a besoin de deux catégories de renseignements:
>
> a) Détails statistiques sur les "industries"
>
> b) Considérations économiques."

Il fut par la suite décidé qu'il fallait modifier les premières lignes de conduite établies. Une bonne partie de nos travaux préliminaires a englobé des entretiens avec des représentants de l'industrie du livre qui nous ont révélé qu'il serait utile d'étudier plus à fond le secteur édition de l'industrie pour être en mesure d'évaluer avec justesse le rôle prédominant que joue l'éditeur en ce qui a trait à la bonne marche des affaires du producteur.

En conséquence, Ernst & Ernst a suggéré au ministère de l'Industrie et du Commerce quelques modifications à apporter aux lignes de conduite à suivre. L'énoncé suivant que nous avons fait parvenir au ministère fait le point sur cette question:

> "L'une de nos principales constatations jusqu'ici est qu'il existe une différence marquée entre les directives explicites

et implicites. Ceci après avoir entrepris notre travail de façon conforme à la définition originale qui mettait fortement l'accent sur le secteur production". Nous ajoutions en conséquence: "Il faut s'attacher beaucoup plus au secteur édition si nous voulons que notre rapport présente un tableau fidèle de l'industrie du livre au Canada. A notre avis, il sera ainsi possible de préparer un rapport beaucoup plus valable sans pour autant perdre de vue les objectifs fondamentaux de cette étude .....

Les directives originales prévoit que l'enquête portera sur l'édition et l'impression mais elles ne fournissent des instructions détaillées que pour l'impression. Nous recommandons qu'on étudie l'utilité d'étudier davantage certains des problèmes relatifs à l'édition en raison du fait que l'industrie canadienne de la production des livres est dépendante en grande partie de la survivance de l'industrie canadienne de l'édition et qu'elle est par conséquent influencée par les besoins de celle-ci. Jusqu'ici, les imprimeurs n'ont pas cherché, ou presque, à obtenir des contrats d'éditeurs étrangers sous forme d'impressions originales ou de réimpressions de manuscrits, de traductions, d'adaptations ou de coéditions."

Les observations ci-dessus tournent essentiellement autour du besoin, au cours de notre étude, de nous documenter davantage sur l'industrie de l'édition. Les suggestions soumises furent étudiées et acceptées lors d'une réunion avec les représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce tenue en juillet dernier. Il fut entendu lors de cette réunion qu'on modifierait les directives dans la mesure nécessaire pour procéder à une analyse qui donne plus de valeur aux renseignements recueillis sur l'industrie et dans la mesure où il serait possible d'utiliser les données déjà accumulées.

En conséquence, les renseignements et les réponses qu'on désirait obtenir sont présentés dans ce rapport sous forme de tableaux et de graphiques plutôt que de descriptions explicatives. Nous avons cherché, au moyen de divers sondages précis, à dresser un tableau de

l'activité des éditeurs plutôt que d'élaborer sur leurs techniques et leurs pratiques.

Il fut de plus convenu lors de la réunion de juillet de modifier l'objectif original qui était de considérer les éditeurs de langue française et de langue anglaise comme s'ils formaient un groupe uni. A ce sujet, les directives originales se lisaient comme suit:

> "L'industrie de l'imprimerie et de l'édition de langue française est bien intégrée à son pendant de langue anglaise. Néanmoins, l'étude devra couvrir les imprimeurs et éditeurs de langue française, tout en évitant de les traiter comme sujet distinct ou spécial, à moins qu'à l'analyse on ne s'aperçoive que le secteur français présente des différences importantes."

Ces directives ont été modifiées à la suite de nos premières constatations. En voice le résumé:

> "L'étude de l'industrie de l'édition au Canada a de plus fait apparaître d'une façon de plus en plus évidente que les secteurs de langue française et de langue anglaise sont différents. Les principales différences se manifestent dans les domaines suivants:
>
> - canaux de distribution
> - degré d'intégration verticale
> - protection tarifaire offerte à l'industrie de langue française
> - méthodes d'achat employées par le gouvernement provincial du Québec
> - les rôles du Conseil Supérieur du Livre et du Canadian Book Publishers' Council
> - façons de voir différentes en ce qui concerne la promotion des ventes sur les marchés étrangers."

Dans notre étude du secteur de la production du livre, nous avons pu orienter nos recherches dans une très large mesure d'après les directives enoncées dans la définition originale de notre mandat.

III. PORTEE DE L'ETUDE ET METHODE DE TRAVAIL

1. Définition de l'industrie du livre

En effectuant ce sondage il nous a été difficile, pour plusieurs raisons, de définir avec exactitude quelles étaient les entreprises qui faisaient véritablement de l'édition. Les éditeurs peuvent normalement être classés selon le genre d'ouvrages qu'ils publient, mais les maisons qui s'occupent de composition, d'impression et de reliure emploient des procédés qui ne sont pas exclusifs à la publication des livres. Nous avons constaté qu'il nous faudrait laisser de côté bon nombre d'éditeurs et d'imprimeurs si nous nous en tenions à la définition suivante:

> "Un éditeur présente de l'information d'intérêt général sous une forme qui ne revient pas plus d'une fois par année (i.e. de façon générale, on considère qu'il y a un intervalle d'au moins un an entre les remises à jour des éditions), l'ouvrage étant relié et comportant plus de 20 pages (cette définition s'applique également à la documentation supplémentaire utilisée conjointement avec des ouvrages)."
>
> "La documentation ainsi présentée fait l'objet de droits réservés afin d'en prévenir la reproduction illicite par des personnes non habilitées".
>
> "La documentation ainsi présentée doit être offerte en vente et son contenu publicitaire ne doit pas être supérieur à 20% ."

A partir de la définition qui précède, nous n'avons pas tenu compte des entreprises qui publient des périodiques et des ouvrages ne faisant pas l'objet de droits réservés comme les imprimés publicitaires, les manuels scolaires, les manuels d'instructions des fabricants et les répertoires (annuaires). Nous savons que bon nombre de ces ouvrages, comme les historiques de compagnies, par exemple, ont une valeur éducative aussi bien que publicitaire et que de nombreux ouvrages ne faisant pas l'objet d'un copyright servent à des fins éducatives, mais nous ne croyons pas que le fait de les avoir laissés de côté puisse infirmer sérieusement les résultats obtenus pour l'ensemble de l'industrie.

Nous avons toutefois retenu les compagnies qui s'occupent actuellement de distribution mais qui ont périodiquement publié des livres et qui en publieront probablement d'autres dans l'avenir.

2. Définition des échantillons utilisés

- Les éditeurs

Il a été décidé que les éditeurs reconnus à travers le Canada seraient les maisons citées dans l'édition 1969 de Canadian Books in Print. On comptait 283 éditeurs au Canada en 1969, dont 162 publiaient surtout des ouvrages en anglais et 121 en français. On s'est également adressé à certains éditeurs que pulient des ouvrages en d'autres langues que le français et l'anglais; les renseignements obtenus ont été portés au compte de l'édition en langue anglaise. Cette compilation ne tient pas compte de la plupart des publications des gouvernements, des organismes gouvernementaux, des associations et agences qui ne s'occupent pas primordialement d'édition, ni des particuliers que publient leurs propres livres. Les presses universitaires sont incluses dans la définition qui précède, mais les cinq plus actives ont publié la majorité des livres de cette catégorie en 1969. Plusieurs autres imprimeries universitaires ont publié à temps partiel, souvent en confiant la rédaction aux professeurs et étudiants et en utilisant les installations de l'université aux fins de la production.

Pour les besoins de cette étude, nous nous sommes adressés à 148 éditeurs en particulier, soit 102 de langue anglaise et 46 de langue française; la production de ces éditeurs représentait plus de 95% de tous les titres parus en 1969.

Nous avons eu recours à une lettre et à un appel téléphonique pour inviter ces éditeurs à participer à l'étude. Des 148 éditeurs approchés, 99 nous ont fourni des renseignements utiles et propres à être compilés; collectivement, ces 99 éditeurs étaient responsables d'environ 90% des ouvrages publiés en 1969. De façon générale, ils ont été en mesure de faire des observations sur la situation et les problèmes de l'industrie de même que de leur compagnie. Nous n'avons toutefois pas bénéficié de la même collaboration en ce qui a trait à notre programme de recherche visant à recueillir des données sur l'exploitation. Des 99 collaborateurs originaux, 73 ont fourni les données sur l'exploitation demandées par Ernst & Ernst. Nous pensons que les autres ont été incapables de répondre parce qu'ils n'avaient pas les renseignements désirés ou parce qu'il leur était très difficile de les obtenir dans le délai accordé.

Il y a eu des entretiens avec plusieurs éditeurs qui n'ont pas été retenus aux fins de ce sondage pour les raisons suivantes dont il fallait tenir compte à ce moment-là:

(a) les organismes religieux sans but lucratif ou les organisations particulières n'avaient pas à faire face aux mêmes genres de problèmes et leurs structures sont différentes de celles de la plupart des maisons d'édition;

(b) les agences gouvernementales et certaines universités qui s'occupent de publication mais qui possédaient peu de renseignements pouvant être adaptés à la formule choisie. Comme exemples, citons les organismes des gouvernements provinciaux et les universités n'ayant pas une affiliation reconnue avec la presse universitaire;

(c) dans le cadre de Information Canada, on précédait à une réorganisation des services de l'Imprimeur de la Reine et les personnes interrogées n'étaient pas en mesure de fournir les renseignements désirés;

(d) de nombreuses organisations s'occupant d'édition n'avaient pas de représentants permanents et il était difficile d'établir leur degré d'activité pour la période visée; cela était particulièrement vrai des éditeurs de livres brochés dont l'activité au Canada se résumait à la présence d'un personnel de vente;

(e) plusieurs compagnies considérées comme des maisons d'édition n'ont jamais publié et, dans certains cas, on peut douter qu'elles le fassent dans l'avenir; la plupart de ces entreprises ont été reclassées comme distributeurs ou même comme libraires tout simplement;

(f) certains "éditeurs" ne conservent ce titre que pour le prestige qu'il leur vaut sur le marché et parce qu'il leur permet de faire ajouter leur nom aux éditions canadiennes d'ouvrages étrangers quand cela peut mousser les ventes au Canada.

Du fait qu'il n'est pas nécessaire qu'une compagnie soit formellement établie pour s'occuper d'édition, il est difficile d'établir avec exactitude le nombre des maisons d'éditions. Toutes nos estimations reposent sur l'examen des ouvrages pour lesquels une organisation ayant une adresse d'affaires permanente au pays a obtenu un copyright au Canada (ce qui écarte les particuliers agissant comme éditeurs sans avoir une organisation bien définie ainsi que

les auteurs qui publient leurs propres oeuvres). Le groupe le plus important non identifié dans notre relevé est constitué de compagnies qui s'occupent d'impression commerciale et de production de livres et qui assument le rôle d'éditeurs, particulièrement lorsque l'auteur ou l'organisation intéressée s'est porté responsable des risques financiers et des frais de production. Les ouvrages commémorant certains événements particuliers, comme le Centenaire du Canada, ainsi que les historiques de compagnies, biographies, récits ayant un intérêt local et oeuvres ayant un intérêt pour certains groupes donnés sur le plan ethnique, religieux ou géographique, ont souvent été confiés directement à un producteur de livres.

Plusieurs compagnies fonctionnant comme parties d'un groupe ont été clasées comme une seule compagnie. Dans les cas où cette façon de procéder aurait totalement faussé les résultats -- par exemple, lorsque deux compagnies s'intéressent à des secteurs différents de l'industrie du livre et qu'elles jouissent d'une certaine autonomie au niveau des décisions -- nous avons recueilli et compilé des renseignements distincts pour chacune.

- Les producteurs

Les producteurs ont été classés dans trois catégories identifiées ici comme Groupe I, Groupe II et Groupe III. Les différents secteurs de l'industrie représentés par ces groupes sont définis comme suit:

Groupe I - Les compagnies qui sont en mesure de produire les principaux éléments d'un livre, soit la composition, l'impression et la reliure, mais qui ne s'occupent pas d'édition et dont l'activité ne repose pas dans une large mesure sur diverses formes d'impression commerciale.

Groupe II - Les compagnies qui s'occupent d'édition et qui fournissent elles-mêmes l'un ou l'autre des principaux éléments définis ci-dessus.

Groupe III - Les compagnies qui s'occupent principalement d'impression commerciale mais qui impriment aussi des livres.

La répartition des quarante-cinq compagnies approchées est la suivante:

Groupe I - 15
Groupe II - 21
Groupe III - 9

Total 45

3. La méthode de travail

Au début, les entretiens étaient menés à partir du principe qu'un sondage de l'industrie de l'édition devait porter sur les secteurs de langue anglaise et de langue française et qu'en réalité les deux étaient fortement intégrés, comme l'indique la définition de notre mandat. Nous avons toutefois constaté qu'il n'en était pas ainsi; en conséquence, les secteurs de langue anglaise et de langue française sont traités séparément, les résultats pour l'ensemble du pays s'appliquant à toute l'industrie, compte tenu de l'intégration des divers éléments. Il nous a fallu procéder à un reclassement d'un certain nombre des compagnies choisies originalement parce qu'elles ne s'occupaient pas d'édition. A l'exception de quelques éditeurs très modestes et d'organisations qui font de l'édition comme sous-produit d'autres secteurs de leur activité, les compagnies approchées représentent une très forte proportion de l'industrie du livre au Canada. Le fait de classer les producteurs dans l'un ou l'autre des groupes définis ci-dessus a soulevé relativement peu de difficultés parce que les producteurs (Groupe I) s'occupent exclusiviement de publier des livres.

Il est possible de faire une distinction entre les différents genres d'éditeurs, soit, par exemple, les éditeurs qui tirent une part importante de leurs revenus d'ouvrages d'origine canadienne, les éditeurs qui s'occupent d'éditions simultanées ou conjointes, les éditeurs qui font surtout de la distribution pour le compte d'autres éditeurs et qui ne font de l'édition que pour maintenir leur réputation et s'assurer que le public les considère comme des éditeurs-agents et non pas tout simplement comme des distributeurs. Aux fins de cette analyse, il n'a pas été nécessaire d'opérer ces distinctions.

Quatre questionnaires avaient été préparés afin de recueillir les renseignements désirés:

(a) Edition-production -- remis à tous les éditeurs et producteurs à travers le Canada, selon les échantillons utilisés.

(b) Distribution et achats -- utilisé pour obtenir un échantillon général des distributeurs, grossistes, détaillants et libraires ainsi que les observations des directeurs des programmes des 10 ministères provinciaux de l'éducation ou des personnes occupant des postes équivalents.

(c) L'édition aux Etats-Unis -- utilisé auprès d'un échantillon des principaux éditeurs afin de renforcer les opinions exprimées au Canada et de recueillir des données statistiques bien définies.

(d) La production aux Etats-Unis -- utilisé auprès d'un échantillon des principaux producteurs (imprimeurs) afin de renforcer les opinions exprimées au Canada et de recueillir des données statistiques bien définies sur les installations de production.

Un entretien d'une durée d'une à trois heures a eu lieu avec un membre de la haute direction de chaque compagnie s'occupant d'édition, de production et de distribution. De plus des données d'exploitation furent requises sous forme de questionnaire. Nous avons constaté qu'il fallait modifier et simplifier grandement ce questionnaire original. Même alors, bon nombre d'éditeurs n'ont pu que très difficilement fournir les renseignements demandés.

La principale donnée statistique qu'on désirait obtenir au Canada portait sur la catégorie du produit et du client, telle que définie aux articles 23A, B et C de la définition de notre mandat. Après avoir étudié la possibilité d'obtenir les renseignements très détaillés prévus, il fut décidé de s'en tenir à des données plus réalistes. Les principaux détails éliminés furent les questions ayant trait au nombre de titres et d'exemplaires pour les diverses catégories prévues. On a plutôt utilisé comme base la valeur en argent; même cette façon de procéder a soulevé de grandes difficultés pour plusieurs compagnies. Dans de nombreux cas, les données fournies étaient incomplètes parce que les intéressés étaient dans l'impossibilité d'obtenir de la compagnie tous les renseignements utiles.

IV. VALIDITE DES RESULTATS

1. Limitations

Ernst & Ernst n'a pas fait la vérification des chiffres recueillis. Dans les cas où les données fournies soulevaient des doutes, nous nous sommes entretenus avec les éditeurs concernés. Les données et renseignements à partir desquels on a procédé à l'analyse qui suit sont précis dans la mesure où les personnes interrogées ont été capables de répondre aux questions ou encore dans la mesure où le personnel désigné par un membre de la haute direction a su faire les meilleures estimations possibles. Ainsi donc, les calculs, les projections et les estimations exprimés par Ernst & Ernst dans l'analyse qui suit sont justes dans la mesure où les données fournies étaient valables.

Dans la plupart des cas, les chiffres ayant trait aux ventes sont ceux contenus dans les livres. Cependant, les données relatives à la répartition par produit et par client, sauf pour de rares expressions, sont des estimations.

De façon générale, les chiffres fournis par les compagnies qui sont des filiales ou des divisions d'autres compagnies sont aussi précis que ceux obtenus des compagnies indépendantes. D'autres renseignements d'ordre financier demandés ont également été fournis par toutes les personnes interrogées en mesure de les obtenir des sources établies.

Nous nous sommes efforcés de répondre à toutes les questions contenues dans la définition de notre mandat. Nous avons indiqué le nombre de personnes ayant répondu à chaque question, sous réserve que les réponses à certaines questions n'étaient pas complètes. Comme il avait été entendu lors des réunions portant sur la progression du travail, le fait que les résultats de l'étude préliminaire aient rendu nécessaire de modifier l'objectif principal du sondage a entraîné comme conséquence que certaines questions établies et approuvées par le ministère de l'Industrie et du Commerce n'ont pas reçu une réponse complète. Comme exemple probant, citons la question portant sur le libre échange. La plupart des compagnies faisant de l'édition s'intéressaient peu à cette question ou n'y ont pas accordé tellement d'importance parce qu'à leur avis les restrictions sont actuellement peu nombreuses. Et dans les domaines où il y a des règlements tarifaires leur interprétation n'a pas été trop stricte dans le passé.

La comparaison avec les pays étrangers porte presque exclusivement sur les Etats-Unis qui fournissent une part sans cesse croissante des ouvrages en langue anglaise provenant de l'étranger. L'intérêt du Royaume-Uni dans l'industrie canadienne du livre n'a cessé de diminuer et les méthodes employées sont de plus en plus abandonnées par les éditeurs canadiens. Le sondage fait état des systèmes appliqués en France en ce qui a trait au secteur de langue française de l'industrie mais on ne possédait que peu de données permettant d'établir une comparaison valable.

Nous n'avons aucunement tenté d'interroger les compagnies canadiennes qui s'occupent exclusivement de composition ou de reliure. Le sondage des maisons commerciales qui impriment des livres a été restreint aux régions de Montréal et de Toronto.

Même si nous avons recueilli des données sur l'âge et la date prévue pour le remplacement des principales pièces d'équipement, ces renseignements doivent être considérés seulement comme un indice en ce qui a trait à l'estimation de l'état des installations de production de l'industrie. Malheureusement, certaines compagniers ont été incapables de fournir les données détaillées demandées quant aux répartitions -- ou elles n'ont pas voulu le faire -- en sorte que les résultats pour l'ensemble de l'industrie ne sont pas absolument précis.

2. Réserves

Certaines questions exigeant une étude détaillée dépassaient les cadres de cette étude. Les droits d'auteur font l'objet d'un examen très superficiel et aucune tentative n'est faite d'analyser les répercussions économiques de la protection des droits pour l'industrie canadienne sauf le fait de souligner qu'il existe certains problèmes dans ce domaine. Les autres questions mentionnées dans notre rapport mais ne faisant pas l'objet d'aucune étude sont les suivantes:

(1) les modes d'assistance souhaités par l'industrie ainsi que les mesures à adopter pour y arriver;

(2) les effets des règlements tarifaires actuels et leur interprétation ainsi que les répercussions possibles dans l'éventualité où on en modifierait l'interprétation;

(3) l'assistance à apporter aux auteurs et aux libraires si l'on veut que ces deux groupes contribuent davantage à la cause de l'industrie du livre;

(4) les mécanismes de publication et le rôle que jouent divers facteurs dans la parution des livres;

(5) les méthodes à appliquer pour accroître la productivité et la rentabilité des éditeurs et des producteurs (imprimeurs);

(6) les conséquences des mesures économiques proposées sur les plans culturel et sociologique;

(7) les répercussions éventuelles des solutions proposées par les personnes interviewées.

3. Coopération

Nous avons constaté que les personnes approchées étaient très désireuses de traiter des problèmes de l'industrie. Les gens intéressés à l'industrie nous ont volontiers fourni des renseignements de toutes sortes et nous ont même suggéré des noms. Une faible minorité se méfiait quelque peu de l'intérêt manifesté par le gouvernement. D'autre part, la majorité des compagnies étaient heureuses qu'on fasse une telle étude parce qu'on possède peu de renseignements sur l'industrie du livre. Toutes les compagnies approchées, sans égard à leurs affiliations, nous ont fourni des renseignements confidentiels sur les ventes et les bénéfices. Quelques-unes ont toutefois refusé de répondre à certaines de nos questions en raison du fait que d'autres organismes gouvernementaux (et particulièrement le Bureau fédéral de la Statistique) avaient déjà accès aux renseignements demandés et aussi parce qu'elle ne pouvaient imaginer que le gouvernement fasse une étude d'une industrie en particulier à des fins autres que de procéder à une enquête. Nous sommes toutefois d'avis que les renseignements qu'on a ainsi refusé de nous fournir pouvaient être obtenus d'autres sources. Selon nous, ces réserves n'infirment pas sérieusement la valeur des résultats de ce sondage.

V. A. PROFILE NATIONAL

1. Notions fondamentales sur l'industrie

(a) - Considérations structurales et ethniques

L'industrie du livre au Canada est une mosaïque d'opérations débutant par la création du livre qui a lieu au Canada ou à l'étranger et se terminant par sa consommation. Il y a effectivement cinq activités distinctes de nature commerciale qui se déroulent entre la conception originaire et la consommation finale. Ces cinq activités constituent l'industrie du livre au Canada. Ce sont:

(a) l'édition
(b) la production
(c) l'importation
(d) la distribution
(e) l'exportation

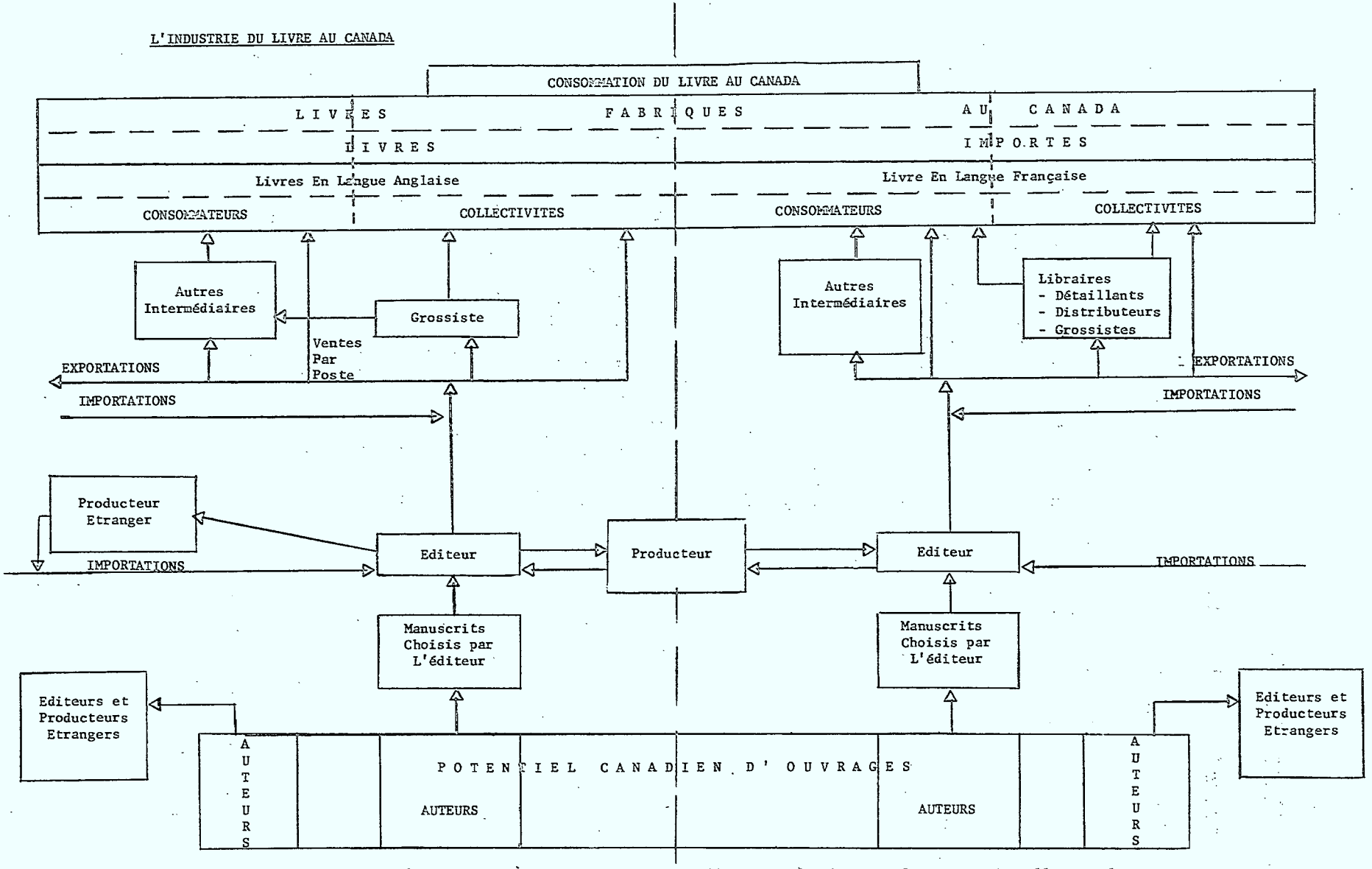
D'une façon générale, l'édition et l'importation des livres sont pratiquées par l'éditeur, la production par l'éditeur, l'imprimeur, le compositeur et le relieur, ou plusieurs d'entre eux à la fois, et la distribution par le libraire et le commerçant non spécialisé.

L'industrie du livre au Canada a d'autres ramifications structurales attribuables à l'existence de deux secteurs distincts:

- l'industrie du livre en langue française, et
- l'industrie du livre en langue anglaise.

Ces deux industries ethniques forment ensemble l'industrie canadienne du livre. Le schéma suivant dépeint les caractéristiques structurales et ethniques de l'industrie.

L'INDUSTRIE DU LIVRE AU CANADA



Note: Les livres écrits en langues autres que l'Anglais et le Français ne sont pas illustrés; de même pour les activités telles que la co-édition, l'édition de livres d'auteurs étrangers, etc. Ce graphique démontre les flux et les activités principales de l'industrie du livre au Canada.

Le schéma qui précède fait nettement ressortir les dimensions clés suivantes de l'industrie au point de vue structural et ethnique:

1. Le potentiel de production des auteurs canadiens n'est pas entièrement exploité.

2. Les producteurs canadiens constituent un segment de l'industrie du livre qui n'est pas nécessairement structuré sur une base ethnique.

3. Le libraire dans l'industrie du livre en langue française fait fonction, en général, à la fois de fournisseur des collectivités et de détaillant auprès des consommateurs; dans un certain nombre de cas, il est aussi grossiste pour de plus petits détaillants.

4. Les livres consommés au Canada sont tantôt d'origine étrangère, tantôt d'origine canadienne, en raison de la nationalité de l'auteur ou du pays où est établi le producteur.

5. L'éditeur publie et importe des livres.

6. Les collectivités englobent les commissions scolaires et maisons d'enseignement, les bibliothèques et d'autres groupements de consommateurs.

(b) - Facteur déterminant du rendement de l'industrie

Les éditeurs canadiens déterminent dans une large mesure le rendement de l'ensemble de l'industrie du livre au Canada. En effet, ils contrôlent la distribution de 73% des ouvrages consommés au Canada. Ils déterminent le rendement et la valeur de la production du secteur de la fabrication de l'industrie du livre par l'importance de leurs ventes de livres importés. Ce rapport structural est le résultat de l'économie de la distribution du livre, de l'emplacement géographique du Canada et de la loi des Etats-Unis sur les droits d'auteur.

En conséquence, nos recherches ont été orientées avant tout vers l'obtention d'une documentation sur le rôle de l'éditeur dans l'industrie du livre au Canada. Ce rôle fut initialement défini comme étant la somme de deux activités principales: la publication et la mise en marché d'ouvrages originaux, coédités, traduits ou adaptés à l'égard desquels la firme a obtenu ou acheté les droits, et la mise en marché d'ouvrages importés en vertu de droits de diffusion concédés par des éditeurs établis dans des pays étrangers.

Vu cet accent qui a été mis sur nos travaux de recherche, les deux activités du domaine de l'édition au Canada ont fait l'objet d'une documentation et d'un compte rendu en dollars de ventes des éditeurs. Les opinions recueillies au cours d'interviews personnelles ont été mises en relief sur une base ethnique.

Cette section résume la situation de l'édition et de la production en tant que segments de l'industrie. La distribution du livre, qui est un autre segment de l'industrie, n'a fait l'objet de recherches, de documentation et de rapports que dans la mesure où ses opérations pouvaient révéler des aspects de l'industrie du livre au Canada que nos recherches sur l'édition et la production n'avaient pas dévoilés.

2. Importance de l'industrie

(a) Consommation nationale

La consommation des livres au Canada est évaluée à $222 millions pour l'année 1969. Les ouvrages en langue anglaise sont la plus importante catégorie de livres consommés par les Canadiens.

Consommation canadienne estimative selon la langue des ouvrages en 1969

Langue des ouvrages	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Anglais	191.7	86
Français	27.3	13
Autres	3.0	1
Total	222.0	100%

Les ouvrages en langue française constituent 13% de tous les livres consommés au Canada. Et cependant, la population francophone représente environ 25% de la population canadienne. Cet écart signifie-t-il que les francophones du Canada consomment moins d'ouvrages en langue française que les anglophones du Canada en consomment en langue anglaise, ou est-ce à dire que les francophones du Canada lisent autant d'ouvrages en langue anglaise qu'en langue française? Des renseignements obtenus d'éditeurs d'ouvrages didactiques au cours de notre étude indiquent qu'on vent de 6 à 7 manuels en langue anglaise au Québec en même temps que 10 manuels en langue française. A la lumière de ces données, nous concluons que la consommation de manuels du francophone du Canada englobe une assez forte proportion d'ouvrages en langue anglaise. Dans d'autres catégories de livres (dont les manuels universitaires où le niveau des importations est élevé), on constaterait probablement une situation analogue.

Au Canada, divers groupes ethniques, d'universitaires et de travailleurs spécialisés consomment des livres écrits dans d'autres langues. En raison de leur faible importance par rapport à l'ensemble, ces ouvrages ont été inclus, aux fins de notre analyse, dans la consommation globale de livres en langue anglaise.

Notre estimation calculée* de la consommation de 1969 s'appuie dans une large mesure sur les interviews et les rapports des compagnies d'édition. Les calculs d'importations directes sont basés sur les résultats obtenus d'échantillons de distributeurs et de collectivités consommatrices de livres.

Consommation estimative
des livres au Canada (1969)

Eléments constitutifs	Valeur des ventes des éditeurs ($000)	%
. Compagnies ayant fait rapport	140,165	63
. Estimation des ventes non déclarées (basée sur le champ d'étude et des compagnies connues n'ayant pas fait rapport)	20,700	9
. Estimation des importations directes (livres non distribués par l'ensemble des éditeurs)	61,100	28
Total	221,965	100%

* Les estimations utilisées dans cette étude sont basées sur des échantillons de données qui ont été extrapolés pour obtenir les populations. Les estimations "calculées" diffèrent des estimations simples car les problèmes de définition et de comparaison entre les données connues des Etats-Unis et les estimations canadiennes sont considérés.

Ces éléments constitutifs de la consommation estimative furent ensuite répartis selon la langue du livre:

Estimation de la consommation canadienne
des livres en français et en anglais (1969)

Eléments constitutifs	Produit des ventes des éditeurs			
	Valeur - langue anglaise		Valeur - langue française	
	($000)	%	($000)	%
. Compagnies ayant fait rapport	126,697	65	13,468	50
. Estimation des ventes non déclarées	18,000	9	2,700	10
. Estimation des importations directes	50,000	26	11,100	40
Total	194,697	100%	27,268	100%

Note: Le total anglais comprend les ouvrages écrits dans d'autres langues.

Il ressort de ce tableau que les éditeurs français répondent à 60% des besoins du marché du livre en langue française au Canada tandis que les éditeurs anglais pourvoient aux besoins de 74% du marché du livre en langue anglaise au Canada.

Ces données peuvent être analysées de nouveau pour montrer l'importance globale relative des ouvrages en langue française et en langue anglaise dans la partie de la consommation totale satisfaite par les éditeurs et dans celle qui est tributaire des importations directes.

Importance relative des livres en anglais et
en français dans l'offre globale des éditeurs
et dans l'offre globale des importations directes

Eléments constitutifs	Valeur-anglais ($000)	%	Valeur-français ($000)	%	Total ($000)	%
. Compagnies ayant fait rapport	126,697	90	13,468	10	140,165	100
. Estimation des ventes non déclarées	18,000	87	2,700	13	20,700	100
. Estimation des importations directes	50,000	82	11,100	18	61,100	100
Total					221,965	

La proportion de l'offre totale de livres des compagnies d'édition en langue anglaise qui ont fait rapport, dans l'offre globale de toutes les compagnies ayant fait rapport est plus forte que le rapport correspondant dans le cas des livres importés.

(b) - Production de l'industrie canadienne de l'édition

En utilisant les résultats de l'échantillon, nous avons estimé les ventes de livres des éditeurs canadiens pour 1969 à $160.9 millions et leurs exportations à $5.5 millions. Ils ont donc répondu à 73% de la demande des consommateurs canadiens qui s'est élevée à $222.0 millions.

La participation de l'industrie canadienne de l'édition au commerce international du livre reflète l'importance des importations dans la composition de leurs revenus.

Composition des revenus selon l'origine de la production des livres

Provenance des revenus	Valeur Produit des ventes des éditeurs ($ millions)	% de l'offre totale
. Livres produits au pays*	77.2	48
. Livres importés	83.7	52
Offre totale	160.9	100%
. Livres exportés	5.5	
. Offre en % de la demande canadienne ($222.0 millions)		73%

* Comprenant la valeur de livres vendus au Canada dont la composition originale a été effectuée en partie à l'étranger, les clichés étant alors fournis à un imprimeur canadien pour fins d'impression et de reliure.

(c) - Importance de l'industrie de l'édition du livre pour l'économie

Les ventes de livres produits au Canada par l'industrie de l'édition du livre en 1969 s'établissent à $77.2 millions (y compris la production des livres adaptés à leur usage au Canada). Son apport au groupe général de l'édition, de l'imprimerie et des industries connexes canadiennes fut relativement minime: il ne représentait que 5.6% de la valeur totale ajoutée au produit national brut par l'ensemble de l'industrie.

Contribution de l'industrie de l'édition du livre à l'économie

Nationale	Valeur	Valeur des expéditions de livres des éditeurs	
	($ millions)	($ millions)	(% de l'industrie P.N.B.)
Valeur totale estimative ajoutée en 1969 par l'édition, l'imprimerie et les industries connexes canadienne	1,372	77.2	5.6
P.N.B. canadien en 1969	78,300	77.2	0.08

Valeur ajoutée par l'édition du livre	
(estimative)	(basée sur des données des E.U.)
52.1	0.06

La contribution de 0.06% de l'industrie canadienne de l'édition du livre à l'économie nationale est grandement inférieure à la valeur ajoutée de l'industrie de l'édition du livre aux Etats-Unis qui formait 0.22% de P.N.B. américain en 1969. Les revenus des éditeurs américains représentaient 0.26% du P.N.B. total. En outre, les statistiques d'autres pays dotés d'une industrie de l'édition bien établie montrait que sa contribution au P.N.B. varie entre 0.21% et 0.24%. Il faut donc y voir l'indice que le potentiel de mise en marché des livres produits au Canada par l'industrie canadienne de l'édition du livre se situe entre 3 et 4 fois le niveau de leurs ventes de livres produits au Canada en 1969.

(d) - Commerce extérieur

Si on utilise comme critère la valeur des expéditions de livres des éditeurs, la valeur des importations au Canada s'établit à $144.8 millions. La part des éditeurs canadiens dans ces importations et leur distribution est de 58% ou $83.7 millions, le solde de 42% ou $61.1 millions ayant été vendu directement à des grossistes et des collectivités du Canada.

En 1969, les exportations de l'industrie canadienne du livre atteignirent $5.5 millions.

Estimation des importations de livres du Canada en 1969 par genre de livre

Genre de livre	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Manuels scolaires	56.2	39
Ouvrages de littérature générale	51.1	35
Livres de référence	32.0	22
Autres livres et matériel périphérique	5.5	4
Total	144.8	100%

Les Etats-Unis sont de beaucoup le plus important fournisseur de livres du Canada sous le rapport de la valeur en dollars des importations.

Estimation des importations de livres du Canada en 1969 par pays d'origine

Pays d'origine	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Etats-Unis	115.0	80
France	12.0	8
Royaume-Uni	10.0	7
Autres fournisseurs de livres en langue française - principalement la Belgique et la Suisse	3.0	2
Autres fournisseurs de livres en langue diverses - principalement l'Italie, l'Allemagne et la Hollande	3.0	2
Autres fournisseures de livres en langue anglaise (y compris les rééditions)	1.8	1
Total	144.8	100%

3. Consommation nationale de livres

(a) - Analyse de la consommation par genre de livre

Les manuels scolaires sont le principal genre de livre consommé par les Canadiens.

Consommation estimative de livres par genre en 1969

Genre de livre	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Manuels scolaires	111.0	50
Ouvrages de littérature générale	60.0	27
Livres de référence	42.0	19
Autres livres et matériel périphérique	9.0	4
Total	222.0	100%

L'estimation ci-dessus de la consommation selon le genre de livre a été révisée. Nous croyons que, dans sa nouvelle forme, cette estimation est précise et décrit bien les genres de livres consommés par les Canadiens. Les chiffres révisés diffèrent des premiers calculs (basés sur les résultats de l'échantillon) qui s'établissaient comme suit:

Genre de livre	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Manuels scolaires	142.7	65
Ouvrages de littérature générale	56.8	25
Livres de référence	13.8	6
Autres livres et matériel périphérique	8.7	4
Total	222.0	100%

Nous avons révisé la partie calculée des genres de livres consommés, étant au courant des problèmes de définition qui s'étaient posés à certains éditeurs au moment de nous faire rapport de leurs ventes en les répartissant dans les quatre classes requises de livres.

Notre révision s'imposait logiquement du fait que les statistiques officielles sur les manuels scolaires aux Etats-Unis n'englobent que

les livres dont on prescrit l'usage en classe. Avec l'accent croissant qu'on met sur la lecture complémentaire dans les écoles, le marché réel des manuels aux Etats-Unis est indubitablement supérieur à la part de 35% qu'on lui attribue généralement dans la consommation totale des livres. D'autre part, les éditeurs canadiens ont tendance à définir manuels scolaires comme étant tous les livres utilisés dans les écoles. Il en résulte, après calculs, que la part estimée de 65% pour les manuels scolaires a été sur-estimée du niveau de 50% calculé.

(b) Analyse de la demande canadienne de livres par catégories de clients canadiens

Les commissions scolaires et les maisons d'enseignement canadiennes occupent le premier rang pour la demande de livres au Canada.

Demande estimative de livres des clients canadiens en 1969

Clients canadiens	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Commissions scolaires et maisons d'enseignement	88.8	40
Bibliothèques	40.0	18
Grossistes, détaillants, libraires	40.0	18
Librairies universitaires	33.4	15
Ventes par correspondance et cercles du livre	17.6	8
Importateurs directs non identifiés	-	-
Autres	2.2	1
Total	222.0	100%

Cette estimation de la demande de livres des clients précités découle de la révision de nos premiers calculs basés sur les résultats de nos recherches, lesquels s'établissaient comme suit:

	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
Commissions scolaires et maisons d'enseignement	84.0	37.9
Bibliothèques	11.4	5.1
Grossistes, détaillants, libraires	48.0	21.6
Librairies universitaires	22.2	10.0
Ventes par correspondance et cercles du livre	22.3	10.0
Importateurs directs non identifiés	31.1	14.0
Autres	3.0	1.4
Total	222.0	100.0%

Nous avons révisé nos premiers calculs parce que nous croyons que les importateurs directs sont principalement des bibliothèques et, dans une mesure bien moindre, des grossistes et des détaillants, qui revendent les livres importés à des commissions scolaires et à des maisons d'enseignement. Nous avons donc accru surtout la part des bibliothèques et des librairies universitaires dans la demande totale. De plus, la demande relative des grossistes et détaillants a été amputée du montant des importations directes pour les commissions scolaires et maisons d'enseignement, les librairies universitaires et les petites bibliothèques. Enfin, la part des ventes par correspondance a été modifiée de façon à refléter les ventes à d'autres clients que les utilisateurs ultimes directs, notamment les petites commandes passées par des universités, librairies et bibliothèques.

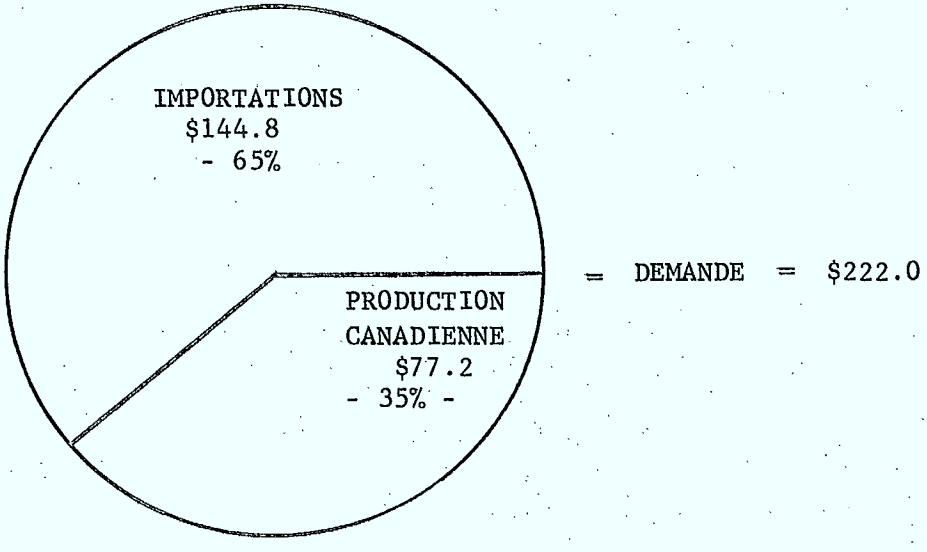
(c) - Analyse de la demande canadienne de livres par pays d'origine du fournisseur

Les ventes de livres importés par les éditeurs canadiens représentent la plus importante source d'offre pour satisfaire la demande nationale de livres au Canada.

Source estimative de l'offre en réponse
à la demande canadienne de livres en 1969

Source et genre de fournisseur	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	%
. Livres édités et produits au Canada mis en marché par des éditeurs canadiens	54.8	24.7
. Livres produits au Canada adaptés et mis en marché par des éditeurs canadiens	22.4	10.0
. Livres importés et mis en marché par des éditeurs canadiens	83.7	37.8
. Livres importés par des distributeurs canadiens qui ne sont pas éditeurs	30.0	13.5
. Livres importés par des utilisateurs ultimes au Canada	31.1	14.0
Total	222.0	100.0%

Ces données font essentiellement ressortir l'importance écrasante des importations de livres comme source d'offre en réponse à la demande nationale des Canadiens.



NOTE: Les chiffres en dollars représentent des millions.

4. Ensemble des ventes de l'industrie canadienne de l'édition

(a) - Sommaire des ventes par catégorie de produit

VENTES ESTIMATIVES DE 1969

(bassées sur l'échantillon)

Catégorie	Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)	% des ventes totales
Manuels scolaires	107.0	65
Ouvrages de littérature générale	41.8	26
Livres de référence	6.5	5
Autres livres et matériel périphérique	5.3	4
Total	160.6	100%

Afin d'estimer avec précision le pourcentage du marché national servi par les éditeurs canadiens, nous avons calculé la part de chaque genre de livre dans son secteur du marché estimatif et nous avons appliqué les proportions calculées du marché conquises par les livres produits au Canada.

Le tableau suivant décrit les résultats:

Part du marché satisfaite par l'éditeur canadien

(tous les chiffres en millions de $)

	Marché estimatif (défini dans la section 3a ci-devant)	Editions canadiennes	Rééditions en vertu de droits d'adaptation	% de satisfaction du marché national
Manuels scolaires	111.0	32.1	13.3	41
Ouvrages de littérature générale	60.0	17.9	9.1	45
Livres de référence	42.0	4.2	n.a.	10
Autres livres et matériel périphérique	9.0	0.6	n.a.	7
Total	222.0	54.8	22.4	36

Comme on le voit, les ouvrages de littérature générale constituent le secteur du marché que les éditeurs canadiens satisfont le mieux.

L'analyse des segments du produit révèle un décalage sensible dans deux catégories: les manuels post-secondaires et les ouvrages pour la jeunesse.

(tous les chiffres en millions de $)

Manuels scolaires	Dimension estimative du marché	Editions canadiennes	Rééditions en vertu de droits d'adaptation	% de satisfaction du marché national
Elémentaires	41.7	15.3	5.9	51
Secondaires	36.8	13.7	4.8	51
Post-secondaires	32.5	3.1	2.6	17
	111.0	32.1	22.1	41
Ouvrages de littérature générale				
Non-fiction	24.4	7.2	5.0	50
Fiction	20.2	9.5	3.3	63
Pour la jeunesse	15.4	1.2	0.8	13
	60.0	17.9	9.1	45

L'analyse des exportations indique que seulement 73% des livres exportés étaient des reproductions de manuscrits canadiens. Le reste, soit 27%, consistait en ouvrages réédités en vertu de droits d'adaptation et en livres importés pour la revente.

(b) - Sommaire des ventes par catégorie de clients

Nous avons calculé, par catégorie de clients, la part conquise par les livres produits au Canada.

(tous les chiffres sont en millions de $)

Marché	Valeur des ventes des éditeurs			% de satisfaction du marché national
	Dimension estimative du marché	Edition nationale	Droits d'adaptation	
Commissions scolaires et maisons d'enseignement	88.8	32.1	14.7	53
Bibliothèques	40.0	6.0	2.0	20
Grossistes et détaillants	40.0	12.2	1.2	34
Librairies universitaires	33.4	1.6	1.0	8
Ventes par correspondance et cercles du livre	17.6	2.0	3.0	28
Autres	2.2	1.0	0.5	68
	222.0	54.8	22.4	35

(c) - Sommaire estimatif des ventes globales par genre de contrat en matière de droits d'auteur

	Valeur des ventes des éditeurs	% du total
Ouvrages canadiens publiés par deséditeurs canadiens	54.8	34
Ouvrages étrangers adaptés par des éditeurs canadiens	22.4	14
Livres importés par des éditeurs pour la revente	83.7	52
	160.9	100%

Comme on peut le voir, les éditeurs comptent sur les importations de livres pour réaliser plus de 50% de leurs revenus. C'est en remplaçant ces importations par des éditions canadiennes ou en mettant davantage l'accent sur l'exportation des livres sur lesquels ils détiennent les droits que les éditeurs peuvent réussir à progresser. Les droits d'adaptation acquis sont très difficiles à vendre sur d'autres marchés vu qu'ils ne sont pas nécessairement valides sur ces marchés.

V. B. EDITION DU LIVRE EN LANGUE ANGLAISE

1. Genèse de l'échantillon étudié

Avant d'entreprendre l'étude de l'industrie, nous avons charché à déterminer le nombre total des entreprises qui se consacrent à l'édition du livre au Canada. Nous n'avons pu trouver de critère plus sûr que la liste des éditeurs qui publièrent des livres en 1969. Cette liste comprenant 162 compagnies, dont environ 110 s'occupaient d'édition de façon régulière. Après un premier contact, un certain nombre de ces compagnies furent reclassées parmi les distributeurs. Nous avons pu compiler les résultats qualitatifs de 68 éditeurs et les résultats quantitatifs de 55 des 68 compagnies.

La plupart des éditeurs nous ont manifesté leur désir de coopérer. C'est par incapacité, plutôt que par mauvaise volonté, que certains ne nous ont pas fourni les renseignments que nous cherchions. Ceux qui refusèrent de nous accorder une entrevue constituaient un segment négligeable de l'industrie en ce qui a trait aux ventes et aux normes générales d'accréditation de l'industrie. Nous estimons que les compagnies comprises dans notre analyse qualitative avaient édité plus de 90% des ouvrages parus et que celles qui ont collaboré à la préparation de nos données quantitatives avaient effectué près de 90% des ventes de l'industrie de l'édition du livre en langue anglaise au Canada.

2. Structure de l'industrie

(a) - Dimension des compagnies

Il existe plusieurs critères pour mesurer la dimension des compagnies. Les ventes déclarées n'avaient trait qu'aux produits identifiés comme livres et matériel périphérique dans la définition de notre mandat. Les trois principaux critères que nous avons adoptés étaient: les ventes, l'avoir des actionnaires et le nombre d'employés.

Ventes (1969)	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Moins d'un million de $	37	55
$1 - $1.99	11	16
$2 - $2.99	5	7
$3 - $3.99	1	1
$4 - $4.99	1	1
$5 et plus	6	9
Refusèrent de répondre	7	10
	68	

Avoir des actionnaires	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Moins d'un million de $	39	57
$2 - $3.99	11	16
$4 - $6.99	1	1
$7 et plus	1	1
Furent incapables ou refusèrent de répondre	16	24
	68	

Nombre d'employés	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Moins de 10	43	72
100 - 199	10	17
200 - 299	3	5
300 - 399	3	5
400 et plus	1	2
	60	

Cette industrie englobe plusieurs grandes entreprises, mais elle est surtout dominée par un grand nombre de petites firmes dont le volume des ventes est inférieur à $2 millions et dont le capital investi est relativement faible. C'est la raison pour laquelle un certain nombre de nouvelles compagnies sont entrées en scène. Huit entreprises qui nous fournirent des renseignements statistiques comptent moins de 5 ans d'existence, bien que certaines d'entre elles soient des filiales de compagnies étrangères établies au Canada durant cette période. Cette situation est attribuable à l'absence de barrières sérieuses à l'entrée au pays. Seulement 29 des 63 répondants furent d'avis qu'il existait de telles barrières. Et sur cette minorité, 25 citèrent l'investissement initial comme la barrière la plus sérieuse. Onze (11) dirigeants nous firent part de leur crainte de la concurrence étrangère et de l'injection possible de capitaux additionnels dans les entreprises existantes si de nouvelles entreprises fructueuses venaient à surgir. Parmi les autres barrières, on mentionna:

	Nombre de fois de la mention
- lois fiscales prohibitives du Canada	5
- manque d'encouragement ou de subventions du gouvernement, ou des deux	4
- lois des droits d'auteur	3
- compétence technique requise	2

La plupart des éditeurs soulignèrent le risque inhérent à l'édition et l'investissement requis pour entrer dans l'industrie. Cependant, ces déclarations furent réfutées par bon nombre d'éditeurs plus petits mais prospères, dont plusieurs sont intéressés à d'autres entreprises. Ce groupe conclut qu'on court toujours le risque lorsqu'il y a espoir de satisfaction (sous forme de profits mais aussi d'autres facteurs non pécuniaires). Il était également d'avis qu'il est facile, trop facile peut-être de pénétrer dans le marché et de réaliser des profits.

Si l'édition était le seul critère, une seule compagnie atteindrait un investissement de plus de 7 millions de dollars et un personnel de plus de 300. Dans la plupart des compagnies au Canada, le gros du personnel est affecté à la vente et à la distribution. L'édition et la production n'occupent que de petits effectifs.

(b) - Rentabilité

Deux mesures fondamentales de rentabilité furent utilisées: le profit net sur le volume des ventes et le profit net sur le capital investi.

Profit net en % des ventes	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Moins de 2	16	24
2 - 3.99	10	15
4 - 5.99	9	13
6 - 7.99	6	9
8 - 9.99	5	7
10 et plus	2	3
Incapables de révéler ce pourcentage ou n'ont pas voulu le faire	20	30
	68	

Le tiers des répondants qui ont révélé leurs profits accusent des marges nettes de moins de 2%. Plus du quart réalisèrent des marges de plus de 6%, ce qui est généralement considéré comme très satisfaisant dans cette industrie.

Profit net en % du capital investi	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Moins de 2	10	5
2 - 3.99	1	2
4 - 5.99	2	3
6 - 7.99	3	5
8 - 9.99	4	6
10 et plus	21	32
Furent incapables ou refusèrent de répondre	26	38
	67	

Des éditeurs qui répondirent à la question, 24% révélèrent des profits inférieurs à 2% du capital investi. Cependant, 61% gagnèrent plus de 8%, soit le rendement approximatif de l'argent dans un compte en banque ou sous forme d'obligation.

Profit net par rapport au volume des ventes

Echelon des ventes	Profits en % du capital investi					
	Moins de 2%	2-4	4-6	6-8	8-10	Plus de 10%
Moins de 1 million	8	1	2	1	3	8
1-2	0	0	0	1	1	6
2-3	0	0	0	0	0	1
4-5	1	0	0	0	0	0
Plus de 5 millions	0	0	0	0	0	3

Note: Les chiffres dans cette matrice indiquent le nombre de répondants dans chaque catégorie.

En établissant le rapport entre les profits sur le capital investi et les échelons de ventes, on est à même de constater que les grandes entreprises en général gagnèrent plus d'argent et que, dans la plupart des cas, les petites entrprises furent vulnérables en raison de leur rendement fort marginal. Si on utilise une autre base de mesure, en établissant le rapport entre la marge nette sur le volume des ventes et les échelons de ventes, les plus fortes marges furent obtenues par deux éditeurs dont les ventes annuelles sont inférieures à $1 million. Les quatre plus grandes entreprises enregistrèrent toutes des marges de 4-6% et 13 des plus petites firmes accusèrent une marge nette inférieure à 2%.

(c) - Intégration

L'intégration dans l'industrie de l'édition en langue anglaise est principalement horizontale et tend à s'accroître dans ce sens tandis que l'intégration verticale est en perte de vitesse.

Intégration verticale

Cadres des opérations	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Edition seulement	52	80
Edition et impression	4	5
Edition, impression et reliure	0	0
Edition, composition	1	2
Edition, composition et impression	2	3
Edition, composition, impression et reliure	6	10
	65	100

Vingt pour cent des éditeurs interrogés possèdent certaines installations de production, mais seulement 10% sont complètement intégrées. Lorsque nous les avons questionnés sur les tendances de l'industrie, seulement quatre répondants nous ont informés que leurs plans d'expansion comportent l'acquisition d'ateliers de production, principalement de composition vu qu'il se dessine une tendance à la composition par ordinateur.

Nous avons demandé aux éditeurs s'ils constataient des tendances à l'intégration au sein du segment de la production. Les résultats furent peu concluants.

- 18 répondants émirent l'opinion qu'il se produisait une intégration de la composition, de l'impression et de la reliure;
- 5 émirent l'opinion qu'on assistait à une intégration de l'impression et de la reliure;
- 15 émirent l'opinion qu'on avait tendance à s'adresser à des maisons spécialisées et à leur confier par contrat la composition, l'impression et la reliure.

Intégration horizontale

Selon notre définition, les éditeurs sont horizontalement intégrés s'ils produisent plus d'un genre d'ouvrage. En conséquence, 70% des éditeurs sont intégrés horizontalement et 25% de tous les éditeurs prédisent que leurs entreprises deviendront intégrées ou atteindront un plus haut degré d'intégration à l'avenir.

Ouvrages produits	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Un genre seulement	19	30
Deux genres	20	32
Trois genres	10	16
Les quatre genres ensemble	14	22
	63	100%

Interrogés plus précisément au sujet de l'ampleur de leurs opérations dans les divers segments de l'industrie de l'édition, les répondants désignèrent le secteur des ouvrages de littérature générale comme étant le plus important: 66% de tous les éditeurs interviewés publiaient des ouvrages de cette catégorie. Des manuels scolaires étaient publiés par 65% de tous ces

éditeurs, des livres de référence par 57% et d'autres livres et matériel périphérique par 42%.

(d) - Contrôle financier

Si on en juge par le nombre des éditeurs dont l'entreprise appartient à des canadiens, il n'est pas facile d'entrevoir rapidement le degré de domination étrangère.

	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs dans l'échantillon
Canada	34	50
Etats-Unis	24	35
Royaume-Uni	9	13
Autres	0	0
Pas de réponse	1	1
	68	

Cinquante pour cent des compagnies interviewées sont contrôlées par des canadiens. Des 34 compagnies, 25 nous ont fourni des données sur leurs ventes qui représentaient 61% du total des ventes déclarées. Les éditeurs des Etats-Unis, qui contrôlent le tiers du nombre des compagnies, représentaient 24% des ventes totales déclarées par 15 des 24 membres du groupe. Cela s'explique par le nombre d'éditeurs canadiens qui sont effectivement des agences de maisons étrangères. Si on ne considère que l'édition proprement dite, on évalue les proportions respectives du Canada, des Etats-Unis et du Royaume-Uni, à 19-59-22. Plus de 80% du chiffre d'affaires de l'industrie de l'édition au Canada est réalisé par des compagnies contrôlées par des étrangers.

Le contrôle étranger est un sujet dont bien des canadiens entendent parler depuis un certain temps. Son rôle dans l'industrie de l'édition au Canada n'est reflété qu'en partie par les statistiques précitées. La plupart des maisons d'édition contrôlées par des canadiens arrondissent considérablement leurs revenus en servant d'agences à des éditeurs étrangers. Par rapport à la valeur des ouvrages vendus et au nombre de leurs titres, plus de 70% des ouvrages vendus au Canada ne subissent pas de changement rédactionnels sensibles. Ce pourcentage se trouve quelque peu réduit si nous incluons les ouvrages auxquels les éditeurs canadiens n'apportent que des modifications

mineures, les idées maîtresses de l'auteur demeurant intactes dans l'édition canadienne. En fait, sur les 25% de l'ensemble des livres vendus au Canada qui sont produits et édités à l'intérieur du pays, 80% sont édités par des entreprises contrôlées par des étrangers. Cela signifie que près de 5% seulement de tous les ouvrages vendus sont édités et produits par des maisons d'édition contrôlées par des canadiens.

Voici les commentaires recueillis en réponse à une question concernant les effets du contrôle étranger des maisons d'édition:

	Nombre d'éditeurs y voyant un avantage	Nombre d'éditeurs y voyant un désavantage
- Disponibilité de capitaux	34	2
- Rendement accru de l'investissement	9	3
- Tout à fait dans l'intérêt du Canada du fait qu'on peut s'y procurer plus de livres	7	30
- Prise de décisions par les meilleurs talents disponibles	6	27
- Les clients réclament la représentation des maisons internationales	2	12

Le plus grand avantage au dire des répondants était la disponibilité accrue des capitaux. La plupart des gens interrogés ne s'inquiétaient pas outre mesure de l'ensemble des répercussions nuisibles du contrôle étranger de l'édition. On cita le cas de plusieurs compagnies qui font honneur à leurs obligations civiques. Tous les éditeurs sont animés du désir d'étancher la soif de connaissances du public. Seulement il y a le fait que les éditeurs qui ont moins de capital investi cherchent à créer une demande pour les ouvrages qu'ils produisent et ne sont pas suffisamment sensibles aux besoins du marché. Il faut attacher une importance particulière à la répugnance générale des éditeurs de manuels scolaires à modifier les éditions américaines pour les rendre conformes aux besoins des canadiens. Dans la plupart des cas, on cite les conséquences économiques des éditions à faible tirage et on fait passer au second rang les considérations d'ordre sociologique ou culturel. Cependant, lorsque les éditions canadiennes et américaines sont produites simultanément, on peut y apporter des changements ou des additions à un coût bien moindre que

lorsqu'il s'agit de modifier des manuscrits déjà publiés. Les éditeurs qui ont recours à cette méthode la trouvent pratique, mais plusieurs éditeurs ne sont pas équipés en conséquence au Canada et doivent compter sur des écrivains américains pour produire des textes spéciaux à l'usage des canadiens. C'est une méthode plus coûteuse, sans compter que les manuscrits sont parfois remplis d'erreurs ou d'imprécisions.

(e) - Emplacement des établissements

L'édition du livre en langue anglaise est fortement concentrée non seulement en Ontario mais plus précisément dans un secteur distinct d'une région: le secteur nord-est de la région métropolitaine de Toronto où 30 compagnies ont leur siège social. Trente-sept autres sont établies au coeur de Toronto. Le type de concentration ressemble de très près à celui qu'on observe aux Etats-Unis où la majeure partie des opérations de l'industrie de l'édition est groupée dans un secteur de Manhattan, formé de trois avenues et de dix rues transversales, et dans le New Jersey en bordure de l'Etat de New York. De plus faibles concentrations dans les régions de Boston et de Chicago ont leur équivalente au Canada si on inclut les éditeurs en langue française de Montréal et de Québec. L'édition en langue anglaise en dehors de l'Ontario se limite presque entièrement à un certain nombre de petites firmes et à une grande maison d'édition de livres à Montréal.

(f) - Caractéristiques de l'exploitation

Nos recherches visaient à faire la lumière sur des caractéristiques propres à l'industrie de l'édition. Nous avons identifié un certain nombre de sujets qui réclamaient une attention spéciale. C'est à dessein que nous avons exclu les droits d'auteur de notre analyse. Nous croyons savoir que l'étude du Conseil économique qui doit être publiée sous peu traite de la portée économique de la législation actuelle et des propositions formulées en matière de droits d'auteur.

Les secteurs suivants furent examinés:

(i) Classement des facteurs envisagés par les éditeurs dans le choix d'un producteur ou d'un imprimeur de livres

Comme dans plusieurs autres industries, le prix et la quantité sont les considérations primordiales dans le choix d'un producteur.

Nombre d'éditeurs selon les facteurs classés au premier ou au deuxième rang

	1er rang	2e rang
1. Prix	32	24
2. Qualité	33	19
3. Service et livraison	2	8
4. Moyens de production	5	4

Classement composé (totaux globaux divisés par le nombre de répondants)

1. Prix	...	1.59
2. Qualité	...	1.66
3. Service	...	3.47
4. Moyens de production	...	3.78
5. Emplacement géographique	...	5.56
6. Modes de composition	...	6.00
7. Moyens de distribution	...	6.70
8. Modes de reliure	...	7.16
9. Importance de l'imprimeur (ventes, etc.)	...	7.16

L'emplacement de l'imprimerie n'était pas un facteur majeur, mais lorsqu'on demanda aux imprimeurs où ils préféraient que les éditeurs soient situés, la plupart désignèrent la région de Toronto comme étant la plus logique à leur point de vue et immédiatement après la région avoisinante englobant Owen Sound et Lindsay où il y a actuellement des imprimeries. Les éditeurs estiment que de bonnes communications et des inspections occasionnelles des lieux s'imposent et c'est pourquoi ils préfèrent traiter avec une imprimerie facile d'accès.

(ii) Modes de rémunération des auteurs

Les éditeurs préfèrent que les auteurs assument une partie des risques inhérents à l'édition. Ils préfèrent payer les auteurs seulement après la vente de leurs livres.

	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs
Pourcentage des ventes	47	49
Avances portées à pertes et profits	17	31
Paiements de sommes globales	6	11
Salaires	3	5
Paiements selon le volume des ventes prévues	2	4

Les paiements de sommes globales et d'avances sont plus répandus chez les éditeurs de manuels scolaires ou de livres de référence spécialisés dont la demande finale peut être prévue de façon assez précise. Certains éditeurs emploie des auteurs auxquels ils versent un salaire ou des honoraires fixes pour remplir cette fonction.

Les éditeurs canadiens doivent concurrencer les éditeurs d'autres pays, des Etats-Unis en particulier, dans l'obtention des droits d'édition des ouvrages de tous les auteurs canadiens bien connus. Ces auteurs préfèrent les éditeurs américains pour deux raisons:

- un marché plus vaste et un accent plus prononcé sur la promotion et la distribution signifient un surcroît de revenu potentiel en droit d'auteur;

- l'étalement du revenu et d'autres considérations telles que la déduction fiscale dans le cas où les droits ne rémunèrent pas l'auteur pour le temps qu'il a mis à écrire son livre favorisent les auteurs qui déclarent leur impôt aux Etats-Unis.

(iii) Aide aux auteurs

Les auteurs, selon les opinions émises, sont aidés plus souvent par les agences gouvernementales et universitaires que par les éditeurs. Seulement 20 des 68 répondants aident les auteurs à obtenir des renseignements techniques, allant jusqu'à leur fournir des fonds qui leur permettent de faire

recueillir et analyser les données. Les agences publiques sont une meilleure source d'aide. Comme sources d'information, les bibliothèques furent mentionnées par trente-neuf (39) personnes, les agences gouvernementales par 25, et les équipes de chercheurs universitaires par 21. Cinq personnes citèrent les associations industrielles comme une source d'assistance.

Voici les renseignements découlant de questions posées aux éditeurs concernant le rôle de leur entreprise et l'appui des gouvernements:

Rôle des éditeurs dans l'aide aux auteurs

	Aident	N'aident pas
Etude des marchés pour déterminer la demande	17	5
Subventions pour écrire des ouvrages	1	11
Octroi de fonds aux universités	2	12
Autres moyens tels que les avances	38	4

Un nombre considérable de compagnies ne procurent aucune aide ou aucun encouragement aux auteurs, comptant sur des manuscrits parachevés ou la négociation des droits sans assumer d'obligation financière avant que l'ouvrage soit terminé.

Aide des gouvernments aux auteurs canadiens

Les éditeurs estimèrent que les divers ordres de gouvernement avaient raison d'aider les auteurs, mais que cette aide, en général, avait été inadéquate jusqu'à lors.

	Nombre d'éditeurs
Aide adéquate	15
Aide inadéquate	46

Raisons alléguées par ceux qui jugeaient l'appui inadéquat

1. Exode vers les éditeurs étrangers - 18 répondants
2. Impuissance à susciter l'enthousiasme et l'intérêt financier à l'égard des créations littéraires - 9 répondants
3. Les manuscrits originaux doivent être d'abord financés par des organismes particulièrement intéressés au sujet - 9 répondants

Raisons alléguées par ceux qui jugeaient l'appui inadéquat (Suite)

4. Les programmes d'aide déjà institués ne sont pas connus de façon générale - 9 répondants

Programmes culturels mentionnés

1. Subventions du Conseil des Arts du Canada - 54
2. Subventions du Conseil des Arts de l'Ontario - 2
3. Autres - 0

Autres programmes mentionnés

1. Subventions du Conseil National de Recherches du Canada
2. Subventions de groupes particulièrement intéressés à des sujets (bénéficiant de fonds gouvernementaux).

(iv) Etude des marchés

Le problème de la recherche a soulevé une certain discussion. Alors que 55 des 65 éditeurs qui répondirent à la question prétendirent qu'ils effectuaient des recherches, la plupart s'empressèrent de préciser que toute recherche menée au Canada est très superficielle. Seulement 34 éditeurs purent mettre le doigt sur un programme ou une technique d'approche spécifique utilisés dans l'étude des marchés. Les dépenses en recherches ont trait tout au plus à des revues de données secondaires et aux rapports des vendeurs sur leurs visites aux clients. Aucun éditeur n'a établi que son entreprise possédait un service permanent d'étude des marchés (il reste possible toutefois qu'un programme continu de recherches soit administré par le directeur de la mise en marché.)

(v) Canaux de distribution

Presque tous les éditeurs interviewés vendaient des livres de diverses manières, et en concurrence avec leurs propres clients. Autrement dit, les éditeurs sont tout à fait disposés à honorer et à respecter les remises aux revendeurs, mais en même temps ils n'hésitent pas à vendre directement à quiconque est intéressé à acheter.

La vente directe à utilisateur ultime, en fait, est le procédé de distribution le plus répandu de l'aveu même des distributeurs. Il en est

ainsi en partie parce que la plupart des producteurs de manuels scolaires vendent directement aux commissions scolaires ou au service des achats des ministères provinciaux d'éducation. Les ventes par correspondance sont particulièrement volumineuses chez les éditeurs d'ouvrages de littérature générale qui tiennent à jour des listes de clients assidus. La plupart d'entre eux sont de petits libraires qui ont un penchant particulier pour un certain genre d'éditeur ou d'ouvrage, pour la littérature canadienne par exemple. Les éditeurs vendent aussi des livres directement à des clients individuels, mais parce qu'il est facile d'expédier un livre par la poste à un client, les associations de libraires n'ont guère exercé de pression pour obvier à cette situation.

Plusieurs éditeurs se sont reposés sur des grossistes et des distributeurs dans le passé. Cette situation existe toujours mais le genre de service que rendent ces intermédiaires évolue rapidement. On assiste à l'apparition de grossistes qui, au lieu de demeurer des distributeurs exclusifs, représentent tous les éditeurs ou peuvent obtenir tous leurs ouvrages en s'adressant à eux. Ces grossistes exploitent un service d'emballage et de classification principalement pour les bibliothèques qui achètent une foule de livres mais peu d'exemplaires de chacun. Les grossistes passent donc de grosses commandes à un éditeur, puis les fragmentent de façon à fournir aux bibliothèques les quelques exemplaires de l'ouvrage qu'elles désirent, en même temps que ceux d'autres livres simultanément mis sur le marché par d'autres éditeurs. Ainsi, la tâche des bibliothécaires se trouve simplifiée. Ces derniers comptent aussi sur les distributeurs pour les renseigner dans bien des cas, par des plans d'emmagasinage automatique commandé par ordinateur, sur tous les nouveaux ouvrages publiés sur des sujets donnés.

La distribution au Canada est une entreprise à facettes multiples. Un certain nombre d'éditeurs admirent que leur politique de distribution soit vague mais ajoutèrent qu'ils préféraient la maintenir telle quelle. Par exemple, une compagnie de distribution appartenant à un syndicat d'éditeurs échoua en partie (elle était aussi aux prises avec des problèmes d'administration) parce que plusieurs de ses membres ne lui prêtèrent pas l'appui nécessaire et, en fait, le concurrencèrent en vue d'obtenir directement des contrats enviables. D'autres cas de vente directe, une livraison lente à des clients réguliers et des manoeuvres pour exiger des frais de transport et d'affranchissement dénotent qu'il existe une certaine confusion

dans l'esprit des clients interviewés.

Un autre problème qui se pose particulièrement à l'administration des Postes canadiennes tient au rôle croissant de la poste dans la distribution d'éditions de cercles du livre de provenance étrangère. L'utilisation croissante de l'ordinateur pour les expéditions postales accentue la centralisation. Le tarif postal des Etats-Unis sur les livres, qui est moins élevé que le tarif canadien, incite les grandes entreprises de vente par correspondance à envisager le transfert de toutes leurs installations aux Etats-Unis pour comprimer les frais croissants de distribution. Si ce mouvement s'accentue, les postes canadiennes encourront une perte additionnelle de revenus sans réduction de leurs frais, ce qui nécessitera des augmentations de tarif sur les expéditions de livres par la poste au Canada. Les libraires ont formulé plusieurs plaintes au sujet du niveau élevé des frais d'affranchissement, particulièrement en ce qui a trait aux expéditions en petites quantités quand il s'agit de soldes de commande ou de commandes spéciales.

Les réponses aux questions concernant les politiques de distribution révélèrent que les éditeurs se méfient jusqu'à un certain point des collectivités et des grossistes.

Coopération entre les éditeurs et leurs clients

	Bonne	Mauvaise
1. Grossistes et distributeurs	33	13
2. Détaillants	34	15
3. Collectivités et autres clients directs	37	16

Note: Les chiffres indiquent le nombre d'éditeurs qui ont répondu dans le sens indiqué.

Les éditeurs signalent que les petits clients rendent la distribution coûteuse, la vente en consignation nécessaire, et les frais sur les retours de livres, élevés.

Les retours de livres à reliure rigide écoulés principalement par des intermédiaires commerciaux s'établissaient, en moyenne, à 9.4% des ventes des 57 éditeurs qui répondirent à la question.

Retours de livres	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs
Moins de 5% des ventes	22	38
5-10%	17	30
11% et plus	18	32

Par rapport au volume des ventes, seulement les répondants dont les ventes excédaient $5 millions accusèrent une moyenne de retours de livres inférieure à 5% (4.8% des ventes).

Echelon des ventes	% des ventes en retours de livres
$1 million (28 compagnies)	9.8
1-2 (10 compagnies)	9.8
2-3 (5 compagnies)	9.6
3-4 (1 compagnie)	12.0
4-5 (1 compagnie)	15.0
5 (6 compagnies)	4.8

La distribution du livre broché est un cas spécial qui mérite d'être approfondi jusqu'à un certain point.

La distribution massive du livre broché diffère quelque peu de la distribution du livre traditionnel à reliure rigide. Bon nombre de livres de poche sont non seulement conçus et produits en un très court laps de temps, mais encore faut-il qu'ils soient distribués rapidement pour assurer aux détaillants des stocks maximums au moment où les campagnes nationales de promotion atteignent leur point culminant. Les éditeurs ont largement recours à des distributeurs qui ont un quasi-monopole des débouchés pour le magazine et le livre de poche dans des régions densément peuplées. Alors que les détaillants traditionnels se fient à leur connaissance du marché pour commander des livres, il incombe au distributeur d'approvisionner les détaillants en livres brochés pour consommation massive. Dans la plupart des cas, le stock est installé, agencé et modifié par le distributeur qui assume la responsabilité de la promotion à l'intérieur du magasin, du choix des titres d'ouvrages et du contrôle des stocks. Les détaillants sont réapprovisionnés tous les jours dans les secteurs urbains achalandés et habituellement au moins une fois par semaine dans les secteurs ruraux où il y a des magasins généraux.

En règle générale, le distributeur a la haute main sur les titres des livres brochés en montre dans les établissements de vente au détail vu que ceux-ci ne paient les livres qu'après leur vente. Naturellement, les distributeurs n'hésitent pas à retirer les ouvrages qui ne se vendent pas en deçà d'une période de sept jours. C'est la raison pour laquelle jusqu'à 35% de tous les titres de livres brochés disparaissent des rayons de la plupart des magasins de détail au cours du mois qui suit la publication initiale. Le fort pourcentage des retours est aussi attribuable à l'espace disponible sur les rayons par rapport au nombre de nouveaux titres d'ouvrages mis en marché. On estime que le détaillant moyen au Canada peut se procurer au moins 250 nouveaux titres par mois, mais que dans bien des cas il ne dispose pas de l'espace requis pour ce nombre en plus des livres publiés antérieurement et qui s'enlèvent encore bien.

Les distributeurs ont largement recours à des débouchés expérimentaux pour mesurer le mouvement des livres et comptent grandement sur des techniques d'échantillonnage pour déterminer les niveaux de stocks. Les ouvrages qui connaissent une vogue extraordinaire font vite l'objet de nouvelles commandes auprès de l'éditeur. La rotation du stock étant souvent limitée à quelques jours, les éditeurs ont généralement des approvisionnements disponibles à l'entrepôt de l'imprimeur ou des ententes avec les imprimeurs prévoyant des tirages additionnels à quelques jours d'avis dans le cas des livres qui s'enlèvent rapidement.

Comme la plupart des éditeurs de livres brochés pour consommation massive ont leurs bureaux d'édition aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, c'est dans ces pays que se trouvent les centres de décision quant aux ouvrages à offrir en vente au Canada et aux niveaux des stocks. Le personnel canadien s'occupe surtout de la vente et de l'aide à la clientèle. La plupart des éditeurs utilisent les ressources de l'industrie canadienne pour l'impression, la reliure et la livraison de livres produits au moyen de plaques composées aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Dans un certain nombre de cas, les factures sont soumises sur des en-têtes canadiens, mais les paiements sont adressés directement aux bureaux d'édition à l'étranger. Les livres vendus au Canada portent donc des étiquettes canadiennes mais, en réalité, la participation des employés canadiens à l'administration est minime, là où elle existe, et leur contribution à la phase littéraire de l'édition est nulle.

(vi) Compétence de la direction

L'industrie au Canada est menée par deux groupes distincts de dirigeants. Les petites entreprises sont dirigées, pour la plupart, par de véritables professionnels expérimentés dans la rédaction ou sincèrement et vivement intéressés aux arts, en particulier à leur rôle dans la promotion des ouvrages canadiens. Les grandes entreprises montrent une préférence marquée pour les dirigeants qui ont l'expérience de la vente et de la mise en marché. Cette situation est attribuable, en grande partie, au fait qu'elles étaient des agences avant de devenir des maisons d'édition. Cependant, c'est peut-être là l'indice d'une réelle faiblesse de l'industrie. Soixante pour cent (60%) des répondants estimèrent que la direction de la mise en marché dans leur propre industrie était faible en dépit du fait que plusieurs des figures dominantes de l'industrie étaient des spécialistes de la mise en marché.

Compétence de la direction dans l'industrie de l'édition
(selon l'opinion même des directeurs)

	Excellente	Adéquate	Faible
Direction générale	15	29	15
Direction technique et littéraire	22	29	9
Direction de la production	20	24	14
Direction de la mise en marché	10	25	23

Note: Les chiffres indiquent le nombre de répondants.

Degré de "raffinement" de la direction dans l'industrie de l'édition
(par rapport à d'autres industries requérant des talents administratifs semblables)

	Très raffinée	Quelque peu	Peu
1. Direction générale	8	16	34
2. Direction de la production	10	24	21
3. Direction financière	7	17	31
4. Direction de la mise en marché	4	18	33

Note: Les chiffres indiquent le nombre de répondants.

Source prédominante de haute direction dans l'industrie de l'édition
(résultats exprimés par les compagnies participantes)

1.	Mise en marché/Vente	- 39 compagnies
2.	Direction littéraire/technique	- 12 compagnies
3.	Finances/Contrôle	- 3 compagnies
4.	Production	- 1 compagnie

Expérience antérieure du chef actuel de la direction

		Acquise à l'intérieur de l'entreprise	Acquise ailleurs
1.	Mise en marché/Vente	27	7
2.	Direction littéraire/technique	8	6
3.	Finances/Contrôle	7	2
4.	Production	2	2

Note: Les chiffres représentent le nombre de compagnies.

Nous avons demandé aux éditeurs s'ils s'inquiétaient de certains éléments clés de la direction. Plusieurs avouèrent que l'étude des marchés était nettement inadéquate et que les méthodes de gestion moderne n'étaient pas appliquées aussi bien qu'elles pourraient l'être. Bien peu de répondants furent d'avis que la direction s'intéressait vivement aux quatre secteurs dont nous avons discuté.

Secteur de la direction	Vif intérêt	Intérêt moyen	Intérêt insuffisant
Gestion moderne & Philosophie	2	28	29
Technologie, planification et changements	7	37	13
Modernisation des méthodes	6	34	16
Etude des marchés	2	20	35

Les résultats donnés dans les tableaux servent à expliquer les raisons pour lesquelles l'industrie n'est pas considérée comme prospère et dynamique.

(vi) Programmes de formation

	Oui	Non
Cadres	25	33
Travailleurs spécialisés	11	33

Note: Les chiffres représentent le nombre de compagnies dans chaque catégorie.

Alors que plusieurs petites compagnies n'ont sans doute pas les moyens d'instituer des programmes de formation, il est quelque peu étonnant que seulement 25% des compagnies s'occupent systématiquement de la formation de leurs travailleurs spécialisés et que moins de la moitié des compagnies pourvoient à la formation de leurs cadres. Cette situation, si on l'examine à la lumière des opinions exprimées sur le degré général de raffinement de la direction dans l'industrie et sur l'intérêt qu'elle porte aux techniques modernes, indiquerait que des améliorations dans la sélection, la formation et la permanence du personnel contribueraient grandement au relèvement de la stature de l'industrie.

(vii) Appui financier gouvernementale aux éditeurs

Les éditeurs avaient déjà jugé que les gouvernements pourraient accorder un meilleur appui aux auteurs. Une écrasante majorité d'entre eux estimèrent que les éditeurs avaient également besoin d'appui.

1. Appui adéquat - 11 répondants
2. Appui inadéquat - 52 répondants

Raisons invoquées par ceux qui jugèrent l'appui inadéquat

1. Indifférence générale envers l'industrie - refus de reconnaître son rôle culturel sinon son apport économique indirect - 52 répondants
2. Législation inadéquate en matière de droits d'auteur - 8 répondants
3. Refus de faire observer la législation douanière actuelle et de favoriser une protection plus efficace - 5 répondants
4. Le fait de forcer l'éditeur à maintenir son volume d'affaires à titre d'agent/distributeur faute d'appui relativement aux ouvrages originaux - 5 répondants

Appui financier reçu au courant de l'année dernière

1.	Oui	- 6
2.	Non	- 52
3.	N'a pas pu ou voulu répondre	- 2

Si oui, quel genre?

1.	Subventions du Conseil des Arts du Canada	- 6
2.	Subsides de la Société de Développement de l'Ontario	- 2

(g) - Eléments du prix de revient propres à l'industrie

Les principaux éléments du prix de revient de l'édition sont les droits d'auteur et les frais de production. Aux Etats-Unis, on a recueilli des tas de données d'exploitation sur les divers frais d'administration de l'entreprise. Vu que ceux-ci ne faisaient pas partie de notre analyse, nous nous bornons à signaler que les frais de production littéraire aux Etats-Unis représentent en moyenne 5.2% des ventes nettes. Parmi les autres sources de dépenses, suivies du pourcentage des ventes nettes qu'elles représentent, mentionnons: la mise en marché, 17.5%; les frais de vente, 7.5%; les frais de promotion, 12.0%; les frais de distribution, 7.0%, et les frais d'administration, 14.1%. Les frais de retours de livres sont déduits des ventes brutes et tous les calculs sont alors faits sur les ventes nettes.

(i) Droits d'auteur

	Nombre d'éditeurs
Moins de 10% des ventes	18
10-15%	34
Plus de 16%	6

Moyenne = 9.3% Mode = 10% (fréquence = 12)

Les droits d'auteur versés par les éditeurs de langue anglaise représentent 9.3% de leurs ventes brutes, soit une moyenne inférieure à celle de 13.4% dans le cas des éditeurs de livres en langue française. Ces moyennes se comparent avantageusement à la moyenne correspondante aux Etats-Unis, où les droits d'auteur s'élevèrent à 15.7% des ventes brutes l'an dernier. Le

pourcentage inférieur enregistré au Canada tient pour une large part à une plus forte concentration dans le domaine des manuels scolaires où les droits d'auteur sont bien moindres, ne dépassant pas 5% dans bien des cas.

En examinant les droits d'auteur par rapport à la taille des compagnies, nous constatons que les plus grandes entreprises (celles qui publient surtout des manuels scolaires) sont celles qui paient les droits d'auteur les plus bas.

(ii) Frais de production

Les frais de production du livre au Canada en pourcentage des revenus ne diffèrent guère des frais correspondants aux Etats-Unis. Il en est ainsi principalement du fait que les prix des livres reflètent les frais de production et que les prix canadiens sont considérés comme étant quelque peu supérieurs à ceux des Etats-Unis.

Voici les frais de production déclarés en pourcentage des ventes (ceux qui s'appliquent aux ouvrages publiés par les répondants seulement):

	Nombre d'éditeurs	% d'éditeurs
Moins de 25%	17	30
25-34%	13	23
35-44%	15	26
Plus de 45%	12	21

Les frais de production déclarés correspondent, en moyenne, à 32.6% des ventes. Cette moyenne est légèrement inférieure à celle de 36.1% qui a été déclarée aux Etats-Unis. Compte tenu de l'ensemble des taxes et frais de transport, nous avons calculé que les frais de production absorbent environ 40% des revenus des ventes nettes et nous avons utilisé ce coefficient dans les calculs qui ont servi à la préparation de la section consacrée à l'analyse de la production.

(h) - Associations industrielles

Selon les éditeurs interviewés, les services reconnus comme utiles que rendent ces associations ne sont pas parfaitement compris ou ne sont pas assez adéquats pour que les firmes membres puissent les utiliser efficacement. Nous sommes d'avis que la seconde raison invoquée correspond à la réalité vu que plusieurs répondants précisèrent que les renseignements statistiques fournis par les associations manquaient quelque peu d'uniformité et que leurs efforts en vue de renforcer l'unité au sein de l'industrie et d'étendre le travail de pression à tous les organismes externes tels que les agences gouvernementales n'avaient pas été particulièrement efficaces. Les réponses à la question concernant les services doivent être considérées surtout comme le reflet de l'opinion des 41 membres du Canadian Book Publisher's Council qui collaborèrent à cette enquête, le Council étant le seul organisme industriel auquel appartiennent la majorité des répondants.

Voici les commentaires que nous avons recueillis sur la nature des services fournis:

	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs
- Fourniture des données utiles sur l'industrie nationale	19	39
- Fourniture de données utiles sur l'industrie étrangère	7	14
- Aide apportée dans l'étude des marchés	7	14
- Efficacité du travail de pression auprès des pouvoirs publics et des autres groupes	16	32
	49	

Lorsqu'on leur demanda quels genres de services les associations industrielles devraient fournir, 24 répondants précisèrent qu'elles devraient s'occuper du travail de pression pour le compte de l'industrie. Vingt répondants soulignèrent le besoin de statistiques plus abondantes et plus significatives sur l'industrie. On peut constater qu'il existe deux points de vue divergents quant au rôle actuel et future des associations industrielles. Plusieurs éditeurs furent toutefois d'avis que les associations industrielles étaient en mesure de s'acquitter efficacement des deux fonctions que sont l'information des membres et le travail de pression.

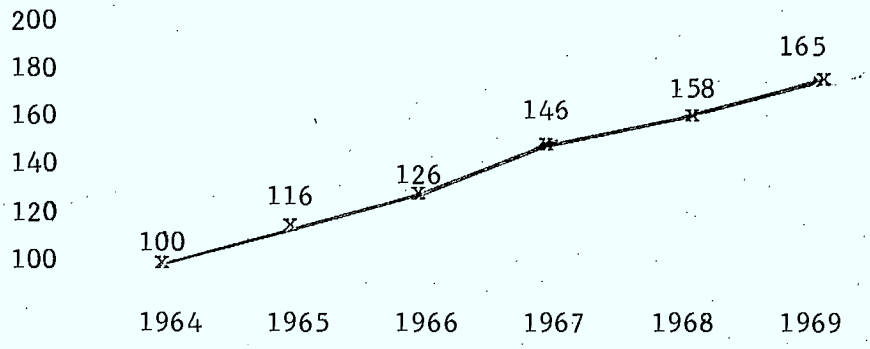
On note une grande variété dans les associations industrielles dont les répondants faisaient partie. La liste des membres du Canadian Book Publisher's Council comprenait 42 compagnies (en comptant comme un seul membre les compagnies financièrement interdépendantes). Un seul membre s'est abstenu de participer. Les autres associations dont on fit mention sont le Canadian Book Manufacturers' Institute (4 répondants dont un a démissionné depuis), la Graphic Arts Industries Association (6 répondants), l'Association canadienne des bibliothèques (4 répondants), La Education Reference Book Publishers' Association (6 répondants) et 13 autres groupes connexes, notamment des régionales d'associations nationales.

3. Structure du marché

(a) - Tendance de l'expansion

(i) Compagnies qui ont fait rapport

En tout, 36 éditeurs furent en mesure de fournir des données rétrospectives sur leurs ventes de 1964 à 1969. L'indice d'expansion de leurs firmes est illustré ci-dessous:



Un taux d'expansion soutenu, dont la moyenne annuelle est de 13%, a été atteint par ces entreprises qui représentaient 81% du volume des ventes de l'édition du livre en langue anglaise en 1969. Cette expansion est légèrement supérieure à la croissance du PNB.

Les ventes globales de toutes les compagnies ayant fait rapport se sont élevées à $126,697,000 en 1969. Nous avons inclus dans ce montant les ventes de compagnies qui sont principalement des agences de maisons d'édition étrangères, mais qui n'en font pas moins partie du secteur de la distribution des livres.

La tendance des ventes de 1969 à 1969 accuse une progression sensationnelle attribuable en partie à l'établissement au Canada de maisons d'édition américaines.

Valeur des ventes des éditeurs ($ millions)

Année	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Nombre de répondants	36	42	47	47	48	54
Ventes globales ($000)	61,359	75,000	84,479	100,512	111,806	121,552
Ventes moyennes par répondant ($000)	1,700	1,770	1,790	2,140	2,300	2,240

Les éditeurs de livres en langue anglaise qui fournirent des données sur la tendance de leurs ventes montrèrent une augmentation des ventes moyennes par répondant. Le chiffre d'affaires moyen est vraiement représentatif de l'ensemble des résultats puisque 16 compagnies répondantes déclarèrent des ventes de l'ordre de $1 à $3 millions. De la moyenne à la grande entreprise type au Canada, l'écart des ventes s'échelonne de $2 à $3.5 millions par année. De la petite à la moyenne entreprise, les ventes annuelles varient entre $1 et $2 millions. Les ventes de la plupart des éditeurs de manuels scolaires sont supérieures à la moyenne pour l'industrie, tandis que celles des éditeurs d'ouvrages de littérature générale sont généralement inférieures à cette moyenne.

En examinant les ventes moyennes par éditeur qui a fait rapport, on constate une légère croissance durant les périodes 1964-1966 et 1967-1969, de même qu'une évolution rapide au cours de 1967. Au moins une partie de cette progression notable est attribuable au surcroît de demande dont les livres furent l'objet en 1967, l'année du Centenaire.

(ii) Rendement de l'industrie

L'échantillon qui a déclaré ses ventes est extrêmement représentatif de l'ensemble de l'industrie au Canada. Nous estimons à $18,000,000 tout au plus les ventes des compagnies qui ne nous ont pas révélé leurs chiffres. Ce montant comprend des estimations fondées sur les échelons de

ventes mentionnés au cours des entrevues et des données comparatives puisées à des sources auxiliaires.

En utilisant un échantillon de répondants représentant les principaux acheteurs collectifs de livres, nous avons estimé que les achats de livres provenant de pays étrangers constituent 24.7% de l'ensemble des achats. Ce résultat est probablement supérieur à la moyenne nationale vu que les collectivités comprises dans notre enquête sont généralement de gros acheteurs et réalisent des économies considérables en s'approvisionnant à des sources qui leur permettent de contourner les droits de diffusion, ce en dépit des frais plus élevés qu'entraîne l'exécution des commandes. On nous expliqua que cette méthode ne serait pas avantageuse pour des acheteurs moins importants. D'autre part, les ventes par correspondance des éditeurs qui exploitent un cercle du livre grossissent considérablement le total de ces achats de sources étrangères. Nous évaluons à $50,000,000 le montant versé à des fournisseurs étrangers. Ce montant représente près de 26% du marché global et représente un gain potentiel de 35% pour l'industrie.

Nous estimons à $62,800,000 les revenus d'édition des éditeurs de livres en langue anglaise au Canada. Cependant, tous ces revenus ne sont pas tirés de livres conçus, édités et produits par des éditeurs canadiens. Il est difficile de déterminer la valeur des livres produits au moyen de clichés fabriqués à l'étranger ou au cours de périodes antérieures. En utilisant comme guide des chiffres établis pour les Etats-Unis, nous calculons que les nouvelles éditions produites pour la première fois au moyen de nouveaux manuscrits varient approximativement entre 10% et 90% du revenu des ventes en fonction de facteurs tels que le genre d'éditeur, le mode d'accroissement des ventes et les politiques de production littéraire.

(iii) Plans d'expansion

Les éditeurs sont conscients de l'évolution du rôle des livres dans l'éducation et les loisirs mais chez les éditeurs chevronnés il ne se dessine aucune tendance prononcée à la production de matériel autre que le livre tels que films et disques. A quelques exceptions près qui méritent d'être signalées, ce secteur intéresse surtout des compagnies du domaine de la communication qui ont fait l'acquisition de maisons d'édition et leur impriment un essor axé sur la diversification de leurs opérations. La pro-

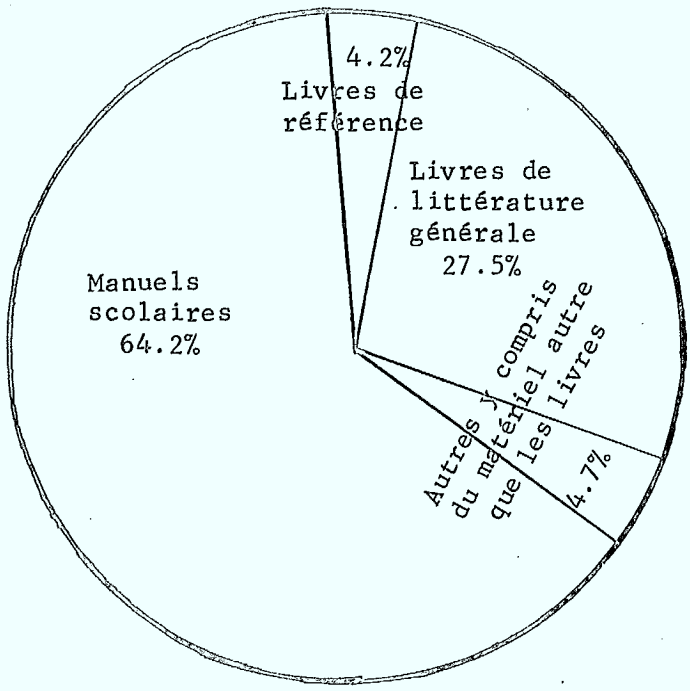
duction de matériel autre que le livre est principalement le fruit de l'initiative d'un groupe naissant de compagnies, dont plusieurs se sont déjà mises à produire des éléments littéraires et graphiques complémentaires de leur fabrication d'équipement tel que les appareils audio-visuels. Cette industrie connaît un essor dynamique mais la participation des éditeurs de livres à ce nouveau secteur demeure restreinte.

Dans leurs rapports statistiques, 10 répondants déclarèrent des ventes de produits autres que le livre. Les enregistrements sur disques, souvent réalisés en corrélation avec des livres d'usage traditionnel (par exemple, pour l'enseignement des langues) constituent la plus importante source de revenus connexes. Les films (principalement de 16 mm) sont également importants tandis que les enregistrements sur rubans en bobines et cassettes deviennent une source de revenus de plus en plus intéressante.

La plupart (60 des 68) éditeurs prévoient une augmentation des ventes des catégories actuelles de produits. Quatre (4) seulement sont d'avis que le marché a atteint le point de saturation quant aux catégories existantes de produits. En tout, 55 estiment que leur compagnie est en mesure de mettre en valeur de nouvelles catégories de produits connexes (dans certains cas, la distinction entre les nouveaux produits et les produits existants a causé des problèmes). Cela entraîne, entre autres, l'abandon du secteur des manuels scolaires pour celui des ouvrages de littérature générale ou du secteur des ouvrages de littérature générale pour celui des livres brochés pour consommation massive ainsi qu'une prise de position dans de nouveaux secteurs non apparentés portant sur des sujets spécialisés comme les ouvrages de médecine et de droit. Vingt-six éditeurs sont d'avis que l'acquisition d'entreprises engagées dans d'autres catégories de produits présente des possibilités. Seulement seize, cependant, ont laissé entendre qu'ils pourraient être intéressés sous peu à acquérir d'autres maisons d'édition tandis que quatre entrevoyaient des perspectives d'intégration verticale, surtout à l'égard de fonctions inhérentes à la distribution plutôt qu'à la production. Cinq compagnies estiment que l'expansion soutenue qu'ont toujours connue les maisons d'édition leur permet d'envisager de nouveaux champs d'activité non apparentés au leur. Un répondant s'est dit exposé à l'acquisition par un conglomérat.

(b) - Ventes de produits

Les éditeurs fournirent un état détaillé de la composition de leurs ventes de produits. D'après l'échantillon choisi pour son caractère représentatif et son importance relative dans l'ensemble de l'industrie, la composition du revenu des éditeurs s'établit comme suit:



Les ventes de manuels scolaires, toujours d'après notre échantillon, représentent 64.2% des ventes totales, ce qui est légèrement inférieur aux résultats du secteur francophone. Cet écart est dû au rôle moins important que jouent les éditeurs en langue anglaise dans la production d'ouvrages pour le marché scolaire, étant donné que les ouvrages venant des Etats-Unis sont plus facilement adaptables que, par exemple, les livres écrits en France pour usage dans les écoles de langue française.

(i) Ventes de manuels scolaires

La composition des ventes de manuels scolaires pour l'échantillon révèle que 38% d'entre elles se situent au niveau de l'enseignement élémentaire, 38% au niveau secondaire et 24% aux niveaux universitaire et

post-secondaire en général. Si on analyse les travaux d'édition exécutés par des éditeurs du pays publiant des livres au Canada, les résultats sont nettement différents. Environ 46% des ventes totales s'effectuent au niveau élémentaire, 45% au niveau secondaire et seulement 9% au niveau post-secondaire.

Ces résultats sont mis en contraste avec les données d'une enquête sur la vente des manuels scolaires aux Etats-Unis. Le pourcentage supérieur des ventes de manuels scolaires des Etats-Unis au niveau post-secondaire est attribuable aux exportations ainsi qu'à une scolarisation plus poussée à ce niveau. Tout semble indiquer que le pourcentage de l'ensemble des ventes canadiennes de manuels et celui des ventes de manuels édités et produits au Canada vont augmenter en ce qui a trait au niveau d'enseignement post-secondaire.

Manuels scolaires

Niveau	Ventes aux Etats-Unis	Ventes d'ouvrages en langue anglaise au Canada	Ventes d'ouvrages édités et produits au Canada
Elémentaire	37%	38%	46%
Secondaire	21	38	45
Post-secondaire	42	24	9
	100%	100%	100%

(ii) Livres de référence

Les ventes de livres de référence se divisent en quatre classes. La classe la plus importante est celle des ouvrages didactiques supplémentaires.

Ventes de livres de référence

Genre de livre	%
. Ouvrages didactiques supplémentaires	57
. Autres textes didactiques imprimés et reliés	20
. Annuaires, almanachs et encyclopédies	20
. Textes didactiques imprimés non reliés	3
Total des revenus de livres spécialisés	100%

(iii) Ouvrages de littérature générale

Une analyse des ventes et des revenus des éditeurs en ce qui a trait aux ouvrages de littérature générale produits au Canada révèle que les livres pour adultes qui ne sont pas du domaine de la fiction constituent le segment le plus important. Dans les renseignements comparatifs sur les ventes aux Etats-Unis, on n'établit pas de distinction entre les livres de fiction et ceux qui sont fondés sur des réalités.

Ouvrages de littérature générale

	Volume des ventes des éditeurs canadiens	Ventes d'ouvrages édités et publiés au Canada	Ventes aux Etats-Unis
Fiction pour adultes	23%	39%)	78%
Non-fiction pour adultes	46	55)	
Pour les jeunes	31	6	22
	100%	100%	100%

(c) - Segmentation du marché

Des éditeurs en langue anglaise dont les ventes globales se chiffrent par $109,400,000 firent rapport de la composition de leurs ventes par segment du marché. Plus de la moitié de leurs livres sont vendus à des maisons d'enseignement ou à des commissions scolaires. En outre, le tableau ci-dessous illustre une analyse estimative de l'ensemble du marché canadien du livre en langue anglaise.

Analyse du marché

	Ventes des éditeurs	Marché du livre en langue anglaise
Commissions scolaires et maisons d'enseignement	54%	34%
Bibliothèques	7	18
Grossistes et détaillants	12	18
Ventes par correspondance et cercles du livre	11	11
Librairies universitaires	10	15
Exportation	2	3
Autres débouchés	4	1
	100%	100%

La précision de cette analyse est limitée jusqu'à un certain point. Par exemple, les ouvrages livrés aux bibliothèques peuvent avoir été achetés soit directement de l'éditeur, soit d'un grossiste ou d'un détaillant. Par conséquent, certains achats de livres par les bibliothèques auraient été classés par les éditeurs parmi leurs ventes aux grossistes et aux détaillants. De même, les ventes aux librairies universitaires indiquées ci-dessus ne comprennent que les ventes à ce groupe de clients effectuées directement par l'éditeur. Une autre limitation découle du fait que les éditeurs n'emploient pas tous la même méthode de classement à l'égard des expéditions directes à des consommateurs ultimes quand les factures sont adressées à un grossiste ou à un détaillant. De plus, il y a lieu de croire que le pourcentage indiqué pour les exportations soit 2%, est plus faible que le pourcentage réel vu qu'au moins un éditeur important n'a pas déclaré ses exportations.

Les écarts de composition entre les ventes des éditeurs et l'ensemble du marché résultent des importations directes de livres. Les bibliothèques et les librairies universitaires sont de gros importateurs.

(i) Commissions scolaires et maisons d'enseignement

Les ventes des éditeurs aux commissions scolaires et aux maisons d'enseignement sont réparties entre les provinces canadiennes dans le tableau ci-dessous.

Ventes aux commissions scolaires et maisons d'enseignement

Province	%
Terre-Neuve	5
Nouvelle-Ecosse	5
Nouveau-Brunswick	5
Ile-du-Prince-Edouard	1
Québec	9
Ontario	41
Manitoba	7
Saskatchewan	5
Alberta	12
Colombie-Britannique	10
	100%

Il est a noter que l'analyse qui précède est une ventilation des ventes des éditeurs en langue anglaise et ne révèle pas les niveaux relatifs des achats de manuels scolaires par les provinces vu que celles-ci

n'utilisent pas toutes au même degré des livres importés directement d'éditeurs et de libraires étrangers. Un certain nombre de commissions scolaires et de maisons d'enseignement ont toutefois révélé à Ernst & Ernst leurs achats globaux de manuels scolaires fournis par des éditeurs canadiens en langue anglaise. Leurs chiffres concordent de très près avec les ventes déclarées par les éditeurs.

(ii) Bibliothèques

Les ventes des éditeurs se répartissent entre les divers genres de bibliothèques suivant les pourcentages indiqués ci-dessous. Le graphique illustre également une analyse estimative du marché global que constituent les bibliothèques canadiennes pour le livre en langue anglaise.

Ventes aux bibliothèques et marché

Genre	Volume des ventes des éditeurs	Estimation du marché global créé par les bibliothèques
Publique	27%	18%
Ecole élémentaire	26	30
Ecole secondaire	12	13
Université	17	39
Ventes non classées	18	-
	100%	100%

Les éditeurs n'ont pas réussi à classer une bonne partie de leurs ventes aux bibliothèques, soit 18%, par genre de bibliothèque. Si ces 18% de ventes étaient classées comme il faut, les pourcentages indiqués pour chaque genre de bibliothèque s'en trouveraient naturellement modifiés. Les écarts de composition entre les ventes des éditeurs et le marché global résultent des importations directes de livres par les bibliothèques, en particulier par les bibliothèques universitaires.

(iii) Exportations

D'après notre échantillon, nous estimons que la majorité (environ 99%) de toutes les exportations englobent des ouvrages sur lesquels les éditeurs qui les ont déclarées possèdent les droits. Environ 73% des livres

écoulés sur des marchés étrangers sont produits au Canada. Le solde de 27% est formé de deux éléments: des ouvrages exportés par des distributeurs qui les avaient eux-mêmes importés, et des ouvrages vendus par des éditeurs qui avaient été produits à leur demande dans d'autres pays que le Canada.

d) Ventes des éditeurs par pays d'origine

La composition des catégories de produits par pays d'origine montre que les manuels scolaires sont la seule catégorie où la majeure partie des ventes englobent des ouvrages édités et produits au Canada.

En examinant le total des importations en pourcentage du total des ventes des éditeurs individuels, nous avons constaté un écart considérable dans les résultats. Les revenus provenant des produits importés s'établissent à environ 50% des ventes déclarées. De plus, environ 50% de tous les livres importés sont vendus à commission par des éditeurs de langue anglaise (par opposition aux simples agents ou distributeurs). Le reste est écoulé par des agents qui n'importent les livres que dans le but de les revendre ou représente des importations directes par les utilisateurs des ouvrages.

	% des ventes globales déclarées	
	Ouvrages édités et produits au Canada	Ouvrages édités et/ou produits à l'étranger
Total des manuels scolaires	63	37
Niveau élémentaire	73	27
Niveau secondaire	60	40
Niveau universitaire	13	87
Total des ouvrages de littérature générale	(chiffres non disponibles)	
Fiction	46	54
Non-fiction	59	41
Pour la jeunesse	4	96
Autres produits connexes	46	54
Produits autres que le livre	1	99

4. Problèmes de l'industrie de l'édition

En vue de déterminer les problèmes que doit affronter l'industrie de l'édition, nous avons effectué un sondage auprès des éditeurs, producteurs, distributeurs et consommateurs de livres. L'un des problèmes les plus courants découle de l'importance relativement restreinte du marché quand on le compare au marché des Etats-Unis et à celui du Royaume-Uni. Les autres éléments de la situation particulière de l'industrie canadienne de l'édition sont l'immense étendue du pays et les problèmes que pose la distribution de produits volumineux par rapport à leur valeur. Au dire d'environ 50% des répondants, certaines importations visent à contourner les droits de diffusion de l'agent canadien et cette pratique préjudiciable a surtout trait à certains genres d'ouvrages, notamment aux manuels universitaires et aux livres de référence. D'autres problèmes fréquemment mentionnés résident dans le manque général d'intérêt des éditeurs canadiens envers les auteurs canadiens et l'exode consécutif des auteurs ou de leurs manuscrits vers les éditeurs des Etats-Unis et d'autres pays étrangers; la protection inadéquate du copyright qu'offrent les éditeurs canadiens, en particulier la protection médiocre contre ceux qui photocopient des ouvrages faisant l'objet d'un copyright et, en règle générale, la répugnance ou la timidité des éditeurs canadiens devant les risques à assumer. La diversité des systèmes provinciaux d'éducation a occasionné des problèmes à certains éditeurs, mais ils ont réussi pour la plupart à les surmonter en produisant des ouvrages d'une nature plus générale ou en négociant simultanément avec plusieurs provinces de façon à produire des ouvrages conformes aux besoins d'un certain nombre de systèmes d'éducation.

Voici un aperçu des divers problèmes signalés avec le nombre de répondants qui en firent mention:

1. Marché restreint - 44 répondants
2. Achats contournant les droits de diffusion de l'agent canadien - 36
3. Législation inadéquate en matière de copyright (droits de reproduction, adaptation et traduction) et manque de protection contre la photocopie - 19

4. Manque d'appui des éditeurs canadiens aux auteurs canadiens - 11

5. Timidité des éditeurs devant les risques à assumer - 10

6. Cahiers de charges différents des services d'achat des ministères provinciaux de l'éducation - 6

Comme on peut le voir à la lecture de cet exposé sommaire, l'industrie elle-même est en mesure de résoudre au moins en partie la plupart des problèmes qu'elle doit affronter, par une coopération plus étroite entre ses membres, par la prise en commun des risques et par la création d'un front uni et solide. La mise en marché au Canada s'est toujours avérée difficile pour les compagnies qui tentent d'utiliser des méthodes employées avec succès dans des pays ou régions où la densité de la population est plus forte et qui sont plus rapprochés de leur clientèle. D'habiles spécialistes de la mise en marché n'en réussissent pas moins à vaincre plusieurs de ces obstacles par des moyens stratégiques adaptés aux circonstances particulières. Les entreprises qui concentrent leurs efforts sur la rentabilité de leur mise en marché plutôt que sur le volume de leurs ventes trouvent des moyens de conquérir le marché. Une large part de leur succès est attribuée au fait que les détaillants sont moins constraints de maintenir des stocks considérables que souvent ils n'arrivent pas à écouler, et au fait qu'on met davantage l'accent sur l'exécution rapide de petites et moyennes commandes, ou sur la détermination des quantités des nouvelles commandes d'après de modestes commandes initiales de stocks. Quelques éditeurs s'évertuent à atteindre un certain segment du public qui, selon eux, va créer la demande initiale dont ils ont besoin, entre autres facteurs, pour obtenir toute la promotion voulue pour leurs livres. D'autres font surtout porter leurs efforts sur des secteurs d'intérêt particuliers, des rééditions ou des éditions spéciales qu'ils peuvent écouler à profit moyennant une mise de fonds limitée pour la commercialisation.

En réponse à nos questions, les clients des éditeurs firent entendre un autre son de cloche. Voici quels étaient leurs principaux sujets de préoccupation:

1. Médiocrité des communications - Les éditeurs, à leurs yeux, ne font guère d'effort pour appuyer leurs clients d'affaires,

fournir les renseignements requis et bien remplir la partie de leur rôle qui consiste à informer les autres de ce qui se passe dans l'industrie.

2. Les faits justifient rarement les assertions contenues dans la réclame des éditeurs. Plusieurs répondants signalèrent que fréquemment on ne parvient pas, lorsqu'on les commande, à se procurer des livres annoncés par des agents et que dans certains cas on découvre, après enquête, que l'agent ne possède pas les droits de diffusion de l'ouvrage. La Canadian Booksellers' Association a même créé un prix qu'elle décerne à l'éditeur qui donne le meilleur service. Apparemment, le premier gagnant était une des très rares compagnies même admissibles à ce concours selon les normes établies.

3. Les éditeurs ne sont pas à la hauteur de leur rôle - Les clients collectifs en particulier ont l'impression que les éditeurs vendent des livres importés parce qu'ils y voient un moyen facile de se soustraire à leur obligation de publier les renseignements sans assumer les risques que comporte cette obligation.

Un examen plus poussé des propres opinions des éditeurs révéla leur inquiétude au sujet du service qu'ils dispensent actuellement. De l'aveu des éditeurs, le marché des manuels scolaires est le seul qui soit adéquatement servi.

Qualité des services fournis par les éditeurs canadiens à l'égard des diverses catégories de produits

	Excellente	Bonne	Passable	Médiocre
1. Marché des manuels scolaires	16	31	6	4
2. Marché des manuels universitaires et post-secondaires	11	17	19	10
3. Marché des livres de fiction pour adultes - reliés	6	27	15	8
- brochés	9	25	12	10
4. Marché des livres autres que de fiction - reliés	10	23	17	8
- brochés	8	23	17	8
5. Marché du livre professionnel	7	16	15	6
6. Marché du livre religieux	7	16	15	6
7. Marché des ouvrages pour la jeunesse	8	19	20	4
8. Livres et autre matériel de référence	8	22	14	8

Classement des catégories commerciales précitées selon la qualité des services fournis

1. Marché des manuels scolaires - 29 répondants
2. Marché des livres de fiction pour adultes - brochés - 7 répondants
3. Marché des manuels universitaires et post-secondaires - 6 répondants
4. Marché des livres de fiction pour adultes - reliés - 5 répondants

Interrogés au sujet de l'appui offert par les éditeurs aux clients canadiens, moins de 50% le jugèrent adéquat. Les opinions se partagèrent comme suit:

Adéquat 29
Inadéquat 34

Voici maintenant les principales explications fournies à l'appui des réponses:

1. Les besoins du client ne sont pas satisfaits et celui-ci est contraint de recourir aux marchés étrangers - 18 répondants

2. Service et distribution médiocres de la part des éditeurs lorsque leurs prix sont compétitifs. - Cas de fausse représentation lorsque les ouvrages annoncés ne sont pas en magasin. - Les dates de publication ne sont pas respectées ou les commandes initiales ne sont pas exécutées de la façon promise - 18 répondants

3. Les auteurs canadiens ne parviennent pas pour diverses raisons à faire publier leurs ouvrages au Canada, ces raisons étant notamment le manque de subventions aux auteurs, la répugnance des éditeurs à encourir les risques nécessaires - 6 répondants

5. Solutions suggérées par les éditeurs

Les éditeurs proposèrent les solutions suivantes:

1. Nous devrions insister pour que les services principaux responsables de l'achat des ouvrages didactiques (y compris les bibliothèques) dépensent au Canada le produit des impôts versés en dollars canadiens - 10 répondants

2. Nous devrions insister pour que le gouvernement fédéral impose des restrictions sur les importations - 17 répondants

3. Nous devrions renforcer notre propre industrie en aidant les compagnies dynamiques qui sont aux prises avec certains problèmes et en imposant des sanctions disciplinaires aux exploitants marginaux qui refusent de se conformer aux normes établies - 11 répondants

4. Nous devrions coopérer avec les services provinciaux responsables de l'achat des manuels scolaires en vue de l'uniformisation des cahiers de charges et de la coordination des besoins - 10 répondants

5. Nous devrions tous appartenir à une même association industrielle dont la voix pourrait se faire entendre avec plus de force et d'unité parce qu'elle parlerait au nom de tous les éditeurs - 6 répondants

Plusieurs exprimèrent l'opinion que bien des actes précis pourraient être posés par les gouvernements fédéral et provinciaux mais que ces mesures ne devraient pas être employées avant que les représentants de

l'industrie aient épuisé leurs propres moyens. Ainsi, on pourrait améliorer les politiques d'achat de manuels scolaires par les moyens suivants:

1. Centralisation des achats à l'intérieur du système provincial - 17 répondants
2. Coopération entre les provinces en vue d'accroître les tirages et de faire bénéficier les écoles de prix plus avantageux - 17 répondants
3. Prolongation du délai accordé pour l'exécution des nouvelles commandes en particulier. Les crédits budgétaires dans le cas des manuels scolaires requis sont rarement plus qu'une simple formalité - 9 répondants
4. Accent plus marqué sur une politique d'achat destinée à soutenir l'industrie canadienne - 8 répondants

A la place d'un appui direct à l'industrie, la création d'une demande additionnelle, particulièrement au niveau des collectivités, peut donner un élan considérable à l'industrie de l'édition. L'efficacité de ce moyen s'est singulièrement manifestée aux Etats-Unis après que le gouvernement fédéral eut fourni des fonds considérables pour l'expansion du réseau de bibliothèques scolaires aux niveaux élémentaire et secondaire en 1964-65. Même si on peut prétendre qu'une partie de cet argent s'en irait automatiquement à l'étranger, l'éditeur canadien s'emploierait à relever le défi que pose la production d'ouvrages susceptibles de satisfaire la demande. La plupart des bibliothécaires interviewés ont donné à entendre que, dans la mesure où leur budget le leur permet, ils se procureront tout livre écrit par des Canadiens ou traitant de sujets qui concernent le Canada.

L'industrie au Canada est aux prises avec des problèmes qui, dans une certaine mesure, ressemblent à ceux qui se posent aux éditeurs d'autres pays dont les Etats-Unis. Par rapport aux autres industries, la taille des maisons d'édition est petite. Les marges bénéficiaires sont irrégulières et les entreprises sont exploitées davantage en fonction de leurs aspects artistiques et créatifs que de leur rôle économique qui est de faire de l'argent. Au Canada, la situation se trouve compliquée par la fragmentation due à l'existence de deux langues officielles et à la composition différente quant aux membres des principales associations d'éditeurs. Faute de porte-parole unique, l'industrie n'a pas réussi à exercer autant d'influence et à réaliser autant

de progrès que le voudraient un grand nombre de ses membres. Certaines mesures prises par le Canadian Book Publishers' Council pour inclure les petits éditeurs indépendants parmi ses membres vont sans doute renforcer la voix des éditeurs de langue anglaise, mais tant qu'on n'aura pas déployé un vigoureux effort de coopération avec le Conseil Supérieur du Livre, le rôle des associations industrielles au sein de l'industrie demeurera flou et sporadique.

Au Canada, les besoins de la clientèle sont à peu près les mêmes qu'aux Etats-Unis. Les bibliothécaires canadiens font face au problème particulier découlant de la confusion qui se produit lorsqu'ils peuvent se procurer le même livre chez un éditeur américain et chez un éditeur britannique. Avant l'adoption d'un système de numérotage exclusif observé par tous les pays, les clients canadiens, dans un grand nombre de cas, se trouvent en quête de deux ouvrages et les fournisseurs canadiens sont astreints à des frais considérables. Comme la demande de certains titres est limitée aux bibliothèques, plusieurs fournisseurs canadiens ne voient aucun avantage à se les procurer en quantités limitées. Pour que les agents-éditeurs puissent toucher une commission sur la vente, il faudrait qu'ils reçoivent la commande et la transmettent à un fournisseur dans un autre pays. Les bibliothécaires trouvent que cette façon de procéder est trop lente et préfèrent traiter directement avec des fournisseurs qui maintiennent des stocks. Ce n'est que dans des cas isolés que les bibliothécaires contournent des fournisseurs canadiens qui ont des livres en magasin. Dans la plupart de ces cas, selon les opinions que nous avons recueillies, la livraison et le service de ces fournisseurs laissaient à désirer, et ceux-ci auraient manifesté beaucoup de nonchalance à l'égard des besoins du client. Le nom d'une des principales maisons d'édition appartenant à des Canadiens fut constamment mentionné à titre d'exemple d'une entreprise tout à fait insensible aux besoins de la clientèle au point que les ouvrages mêmes qu'elle a édités sont offerts par des grossistes étrangers qui lui passent des commandes volumineuses et distribuent ses ouvrages à des clients canadiens avant que l'éditeur lui-même condescende à servir ses clients canadiens.

Le rôle de l'éditeur canadien sur le marché international doit être examiné minutieusement. Nos recherches furent peu concluantes sous ce rapport. Le libre échange en particulier est un sujet qui ne préoccupe pas

trop les éditeurs et, par conséquent, ceux-ci ne purent proposer des solutions à des problèmes auxquels ils n'avaient pas à faire face. Quelques-uns ne parvinrent pas à exprimer catégoriquement leurs opinions sur les droits d'entrée. Cela est en partie attribuable au fait que les éditeurs et importateurs de manuels scolaires ne s'intéressent guère à la législation douanière, vu que ces manuels sont exempts de droits.

Effet du libre-échange avec les Etats-Unis sur les éditeurs individuels au Canada

	Augmentation	Diminution	Peu de changement
Ventes	23	9	30
Profits	21	10	31
Installations modernisées	16	4	42
Spécialisation	14	4	44
Direction raffinée	13	6	43

Certains éditeurs de livres en langue anglaise entrevoient un rôle fructueux pour eux-mêmes dans une économie de libre-échange, mais ils ne sont pas tous d'avis qu'il leur faudra améliorer leurs méthodes d'exploitation pour pouvoir jouer ce rôle. Cela peut vouloir dire soit que l'industrie canadienne est beaucoup plus développée que son analogue américain, soit que les Canadiens ne se rendent pas compte des conditions différentes d'un pays à l'autre et s'attendent à mieux faire simplement parce qu'un marché plus vaste leur serait ouvert. Il est douteux que l'une ou l'autre de ces raisons soit valable. Ventes et profits, par exemple, pourraient augmenter au détriment d'un degré de spécialisation beaucoup plus élevé. Les profits peuvent augmenter mais, selon la tradition, ils seront réalisés par un nombre moindre de firmes en mesure de tenir le coup dans un contexte qui est devenu plus concurrentiel. Il faudrait certainement procéder à une rationalisation de l'industrie et identifier les firmes marginales qui sont inefficientes et protégées par les barrières tarifaires actuelles. Vingt-quatre des 55 répondants estimèrent que de telles firmes marginales existaient et seraient vulnérables. Onze répondants émirent l'opinion que la protection tarifaire est une barrière nécessaire pour empêcher les autres d'envahir le marché bien que la plupart de ces firmes soient maintenant représentées au Canada par des filiales. Cependant, les opérations auxquelles ces firmes controlées par des étrangers se

livrent maintenant subiraient une nouvelle érosion si la protection douanière venait à diminuer.

6. Résumé

En résumé, certaines solutions aux problèmes de l'industrie et aux soucis des clients se dégagent des points suivants qui reflètent l'interprétation des commentaires des éditeurs:

1. un contrôle plus rigoureux et une meilleure représentation de l'industrie par ses propres membres sous l'égide de leurs associations industrielles;
2. un accent plus prononcé sur le livre broché et mise en marché de livres à des prix moins élevés de façon à compenser l'insuffisance actuelle de la demande sur un marché plus restreint;
3. l'appui plus énergique d'un solide réseau de distribution commerciale grâce à l'application rigoureuse d'une politique de distribution mieux définie;
4. la mise en commun ou le partage des risques parmi plusieurs éditeurs dans les cas où un projet d'édition peut servir un dessein national;
5. l'incitation en vue de favoriser une meilleure coopération entre les imprimeurs publics comme l'Imprimeur de la Reine dans l'utilisation des moyens de distribution existants et, au besoin, dans la création de débouchés subventionnés lorsque l'entreprise libre n'est pas en mesure de remplir son rôle de distribution;
6. la demande de subsides seulement si les moyens privés accrus par une meilleure coopération continuent de se révéler insuffisants;
7. des mesures concrètes en vue de conférer à l'industrie une plus grande dimension internationale par un accroissement des exportations, et non par une diminution des importations. La soif des connaissances ne connaît pas de

frontières et les éditeurs qui réussiront seront ceux qui entreprennent de répondre aux besoins du marché international, et non ceux qui s'abritent sous des mesures protectionnistes. Le cas récent d'un éditeur canadien auquel on demandait de publier un ouvrage pour un groupe étranger est un excellent exemple de ce qui peut être accompli.

8. La persuasion plutôt que la législation en vue d'inciter les éditeurs à produire au Canada des ouvrages destinés avant tout au marché intérieur.

V. C. EDITION DU LIVRE EN LANGUE FRANCAISE

1. Genèse de l'échantillon étudié

Nous avons choisi 46 éditeurs d'ouvrages en langue française à la liste des livres parus en 1969 et nous en avons fait notre champ d'étude. Nous nous sommes mis en rapport avec ces éditeurs afin de nous assurer de leur concours. Parmi ces 46 éditeurs, 31 participèrent à l'étude. En général, les 31 éditeurs participants exprimèrent de bonne grâce leur opinion sur la situation de l'industrie et de leur compagnie. Cependant, nous n'avons pas obtenu une collaboration aussi généreuse à l'égard de notre programme de recherche visant à recueillir des données détaillées sur l'exploitation. Seulement 18 des 31 participants initiaux révélèrent les données détaillées sur leur exploitation respective demandées par Ernst & Ernst.

La raison invoquée par la plupart des 13 autres éditeurs fut l'indisponibilité des données pour un ou plusieurs des motifs suivants:

- caractère confidentiel;
- données comptables et d'exploitation rudimentaires;
- fusion des données d'exploitation en matière d'édition avec celles des opérations du siège social à l'étranger ou avec d'autres activités (ex: production, détail, etc.) de l'industrie du livre au Canada.

En outre, quelques éditeurs s'abstinrent de fournir les renseignements en raison du temps et du travail que nécessitait leur préparation. Ce motif n'était guère plausible car Ernst & Ernst avait offert aux éditeurs leur concours dans la préparation de leurs rapports. En général, les éditeurs participants furent talonnés jusqu'à ce qu'ils aient fourni les renseignements statistiques ou refusé leur concours.

Nous estimons que les 31 compagnies représentées dans notre analyse qualitative comptaient pour près de 90% des ouvrages en langue française parus au Canada et que les 18, représentées à nos données quantitatives, comptaient pour 40% des ventes globales des éditeurs d'ouvrages en langue française au Canada. Une base comparable n'est pas totalement significative puisque les 18 éditeurs ont beaucoup plus que 40% des livres parus. Les livres importés représentent la différence entre la part du marché et la part des livres parus.

2. Structure de l'industrie

(a) - Dimension des compagnies

Les réponses des éditeurs sur la dimension de leur maison d'édition mettent en relief certaines caractéristiques clés de l'industrie du

livre en langue française au Canada.

Ventes

Ventes en 1969	Nombre de répondants	% des répondants
Moins de $1 million	18	64
1 à 1.99 million	2	7
2 à 2.99 millions	7	25
3 à 3.99 millions	1	4
	28	100%

Les ventes de la majorité des éditeurs interviewés excèdent rarement, annuellement, $1 million.

Avoir des actionnaires

Avoir des actionnaires	Nombre de répondants	% des répondants
Moins de $1 million	22	92
1 à 1.99 million	2	8
	24	100%

La première mise de fonds nécessaire pour débuter dans l'industrie de l'édition du livre en langue française au Canada est relativement faible. Pour ce motif et en raison d'autres facteurs, les éditeurs d'ouvrages en langue française sont d'avis qu'il n'existe pas d'obstacles sérieux à l'entrée dans leur industrie ou leurs marchés. En effet, 17 des 21 interviewés qui élaborèrent sur la question des obstacles à l'entrée affirmèrent qu'il n'y avait pas de barrières importantes du fait de la mise de fonds initiale et des lois ou règlements canadiens.

Nombre d'employés

Employés	Nombre de répondants	% des répondants
0 à 99	26	87
100 à 199	3	10
200 et plus	1	3
	30	100%

L'éditeur d'ouvrages en langue française au Canada emploie généralement un nombre restreint de gens. Comme l'ont mentionné plusieurs répondants, une des clés importantes du succès repose sur la concentration de

ressources limitées à l'aspect littéraire de l'édition d'ouvrages. Certains de ces éditeurs ajoutèrent que, pourvu qu'on ait un nombre suffisant de gens compétents en mesure de découvrir et juger la valeur littéraire et scientifique d'un ouvrage, les autres fonctions telles que la recherche de manuscrits, la recherche sur les marchés, la promotion et l'administration générale peuvent être centrées autour d'une ou deux personnes clés ou confiées à d'autres segments de l'industrie du livre.

Profit

Marge de profit net (Profit après impôts/Ventes)	Nombre de répondants	% des répondants
Moins de 2%	15	52
2% à 3.99%	5	17
4% à 5.99%	4	13
6% à 7.99%	1	4
8% à 9.99%	1	4
10% et plus	3	10
	29	100%

L'éditeur moyen d'ouvrages en langue française accuse non seulement un faible volume d'affaires mais aussi un taux marginal de rendement sur ses ventes. Pour plusieurs de ces éditeurs, le profit ne constitue pas le principal objectif de leur activité en matière d'édition.

En général, ces résultats mettent en relief, dans l'industrie de l'édition d'ouvrages en langue française au Canada, un prototype de maison d'édition qui:

- produit un faible volume de ventes;
- possède un montant minime de capital investi;
- emploie un nombre restreint de gens;
- réalise une faible marge de profit net.

(b) - Rentabilité

Les analyses de rentabilité qui suivent mettent en relief, jusqu'à un certain point certaines économies d'envergure dans le secteur des ouvrages en langue française de l'industrie du livre au Canada:

Ventes	Marge de profit net	Nombre de répondants		% des répondants	% des répondants
Moins de $1 million	moins de 2%	11		65	42
Moins de $1 million	2% et plus	6		35	23
			17	100%	
$1 million et plus	moins de 2%	2		27	8
$1 million et plus	2% et plus	7		73	27
			9	100%	
			26		100%

Alors que 73% des éditeurs dont les ventes en 1969 dépassèrent $1 million réalisèrent une marge de profit net de 2% et plus, seulement 35% de ceux dont les ventes n'atteignirent pas $1 million réalisèrent la même marge de profit. Cette corrélation entre le chiffre d'affaires et le taux du rendement sur le volume des ventes s'explique en partie par les remarques de l'interviewer à l'égard de l'accent plus prononcé que mettent les plus grandes compagnies d'édition sur la mise en marché et, à un moindre degré, sur la recherche et la mise au point des manuscrits.

(c) - Intégration

Intégration verticale

Opérations	Nombre de répondants	% des répondants
. Edition, composition, impression, reliure	5	17
. Edition, impression, reliure	1	3
. Edition, impression	2	7
. Edition	22	73
	30	100%

Près de 30% des éditeurs possèdent une imprimerie. A l'exception d'un seul, ils ont exprimé leur intention de conserver leur installation. La majorité de ces éditeurs-imprimeurs révélèrent que 90% ou plus des livres qu'ils ont édités furent imprimés sur leurs presses. En outre, certains d'entre eux ont laissé entendre qu'ils projetaient de diminuer l'importance du marché captif de l'impression que leurs propres éditions représentent en augmentant leurs revenus d'impression des livres des éditeurs non intégrés.

En ce qui a trait à la distribution, moins de la moitié des participants distribuent des livres publiés par d'autres éditeurs. Toutefois, plus de 30% des éditeurs s'occupent eux-mêmes de la vente au détail des livres.

A la question relative à leurs projets d'expansion, 20% des participants indiquèrent que leur expansion future découlera en partie de l'acquisition d'entreprises appartenant à des producteurs ou à des clients.

A l'égard de l'intégration verticale dans le secteur de la production, les éditeurs d'ouvrages en langue française sont d'avis qu'elle ne constituera pas une tendance croissante dans l'industrie.

Opinions	Nombre de répondants	% des répondants
. tendance à l'intégration	9	32
. tendance à des contrats distincts	19	68
	28	100%

Près de 70% des éditeurs interviewés exprimèrent l'avis que, dans l'industrie, il y avait tendance à accorder des contrats distincts à l'égard de chaque phase de la production en raison des bénéfices qui résultent de l'utilisation plus rationnelle et économique de la main-d'oeuvre et de l'outillage. La plupart croient que la spécialisation engendrera un produit de meilleure qualité, à un prix plus compétitif, et une marge de profit plus élevée.

Intégration horizontale

Nous avons établi que les éditeurs intégrés horizontalement sont ceux qui produisent plus d'un genre d'ouvrage. Lorsque nous les avons interrogés sur les genres d'ouvrages qu'ils publient, 16 éditeurs ont répondu qu'ils n'en publiaient qu'un seul et 15 ont révélé qu'ils en publiaient deux ou plus.

Genre d'ouvrage	Nombre de répondants		% des répondants
- Editeurs spécialisés: (un seul genre)			
..manuels scolaires	5		16
..livres de référence	5		16
..ouvrages de littérature générale	6		19
		16	
- Editeurs diversifiés:			
..2 genres	10		32
..3 genres	3		10
..4 genres	2		7
		15	
		31	100%

Environ la moitié des éditeurs sont intégrés horizontalement et publient deux ou trois genres d'ouvrages.

A la question relative à leurs projets d'expansion, cinq éditeurs répondirent qu'ils projettent d'acquérir des compagnies du même genre que la

leur afin d'élargir la composition de leur production, ce qui indique une tendance vers l'intégration horizontale à l'avenir.

On a également demandé aux éditeurs de révéler les genres d'ouvrages qu'ils publient. Comme le démontre le tableau qui suit, les manuels scolaires et les ouvrages de littérature générale sont les genres d'ouvrages le plus publiés parmi les éditeurs de livres en langue française interviewés.

Genre de livre publié	Nombre de répondants	% des répondants
Manuels scolaires	18	58
Ouvrages de littérature générale	17	55
Livres de référence	14	45
Autres livres et matériel périphérique	5	16

(d) - Attaches financières

Au nombre des 31 maisons d'édition qui ont participé à notre étude, 28 appartiennent à des Canadiens, une est une filiale d'une compagnie à participation majoritaire des Etats-Unis et deux ont des attaches financières en France.

Les 3 maisons d'édition qui ont des attaches financières à l'étranger, ne représentent que 10% de notre échantillon, mais elles comptaient pour 40% des ventes globales de livres de notre échantillon en 1969. Les ventes de livres importés représentaient 47% des revenus collectifs des livres des trois éditeurs en 1969 alors que les livres produits au Canada comptaient pour 53% des ventes globales.

Cette composition des ventes peut se comparer à la composition des ventes globales des 28 maisons d'édition appartenant à des Canadiens: les livres importés par celles-ci comptaient pour 12% de leurs revenus globaux de 1969, les ouvrages de production canadienne demeurant la source de 88% de ces revenus.

Le contrôle étranger est un sujet qui intéressa la majorité des participants. La plupart des interviewés firent remarquer que les filiales de maisons d'édition étrangères sont en voie de dominer sur le marché du livre en langue française au Canada.

En effet, aux questions sur la propriété étrangère, près de 60% des éditeurs interviewés mentionnèrent que le manque de barrières tarifaires, de

restrictions à l'importation et de mesures protectionnistes entraînerait l'invasion graduelle du marché local par un nombre croissant de compagnies d'édition étrangères dont l'objectif principal serait d'importer plutôt que de publier et produire au pays.

La plupart des interviewés s'accordèrent pour souligner les avantages financiers considérables dont jouissent les compagnies d'édition appartenant à des étrangers, au regard de celles qui appartiennent à des Canadiens.

Plusieurs éditeurs de manuels scolaires firent remarquer que, même s'il est souhaitable au point de vue culturel et de la motivation du profit que le ministère de l'Education du Québec n'approuve que des manuels en langue française produits au Canada, les avantages économiques de l'importation de manuels sur certaines matières ne permettent pas au gouvernement d'instaurer une politique dans ce sens. Ils ajoutèrent que sur les éditeurs retombait le fardeau d'obtenir de source étrangère des droits de traduction, d'adaptation et de diffusion, ou l'un ou l'autre, à l'égard de ces ouvrages importés. Cette obligation, au dire de ces interviewés, finira par inciter davantage les éditeurs étrangers à écouler leurs livres au Canada français par l'entremise d'éditeurs établis au Canada plutôt que par celle de filiales canadiennes de maisons étrangères fondées uniquement dans le but de vendre des ouvrages importés.

(e) - Emplacement des établissements

La majorité des répondants sont établis dans les régions les plus importantes du marché des ouvrages en langue française.

Région	Nombre d'éditeurs	% des éditeurs
Montréal	22	71
Québec	6	19
Autres endroits au Québec ou en Ontario	3	10
	31	100%

(f) - Caractéristiques de l'exploitation

Les renseignements qui suivent, recueillis au cours des entrevues, soulignent certains aspects importants des relations qui existent entre l'éditeur, l'imprimeur, l'auteur et le commerce, et font ressortir certaines caractéristiques des éditeurs interviewés.

(i) Facteurs sur lesquels est fondé le choix d'un imprimeur

On a demandé aux répondants d'énumérer, par ordre d'importance, les facteurs sur lesquels repose leur choix de l'imprimeur. Ce sont:

- Service (cycle commande-livraison)
- Installations de production
- Localité
- Prix de l'impression
- Qualité de l'impression
- Contrats de reliure offerts par l'imprimeur
- Importance de l'imprimeur (ventes, actif)
- Moyens de distribution offerts par l'imprimeur
- Modes de composition

L'analyse moyenne pondérée des réponses démontre que la qualité et le prix de l'impression sont les deux facteurs prédominants du choix de l'imprimeur; puis suivent par ordre d'importance:

- Le service
- Les installations de production
- Les modes de composition
- La localité
- Les moyens de distribution
- L'importance de l'imprimeur (ventes, actif)
- Les contrats de reliure

A quelques exceptions près, les répondants mentionnèrent que les imprimeurs des régions de Montréal et de Québec possèdent des installations qui répondent à leurs besoins.

(ii) Modalités en usage à l'égard des droits d'auteur

Le genre de droit d'auteur le plus usité consiste en un pourcentage fixe du prix de vente au détail.

Genre en usage	Nombre de répondants	% des répondants
.Paiement forfaitaire au lieu de droits d'auteur	8	28
.Avances portées à pertes et profits	4	14
.Estimation des ventes potentielles du marché	1	4
.Salaires	1	4
.Pourcentage des ventes	14	50
	28	100%

Une autre méthode courante est le marché forfaitaire ou le paiement à l'auteur d'une somme globale quel que soit le volume des ventes. Dans ce cas, l'éditeur supporte tous les risques.

Un certain nombre d'éditeurs soulignèrent que les caractéristiques du marché des ouvrages en langue française au Canada les obligent à partager avec l'auteur le risque de la mise en marché de leurs ouvrages. A leur avis, seule la formule du pourcentage du prix de détail leur permet de minimiser les problèmes de liquidité et de rentabilité.

(iii) Aide aux auteurs

Soixante-cinq pour cent des éditeurs interviewés aident d'une manière ou d'une autre les auteurs dont ils publient les ouvrages. Le genre d'aide que ce groupe leur apporte peut se répartir comme suit·

- 40% fournissent des renseignements ainsi que des conseils littéraires, linguistiques et techniques sur la forme que devrait prendre le manuscrit final;
- 40% donnent aux auteurs des subventions sous forme de bourses de recherches ou d'avances;
- 30% dispensent de l'aide à la composition;
- 25% fournissent des renseignements de base et patronnent la recherche matérielle nécessaire à la rédaction d'un manuscrit que souvent l'éditeur commande;
- 25% entreprennent une étude du marché en vue de déterminer la demande dont l'ouvrage de l'auteur sera l'objet.

Ces moyens constituent les principales formes d'aide que les éditeurs apportent aux auteurs. Sans compter l'aspect financier, en résumé l'aide des éditeurs aux auteurs consiste principalement en leur concours technique à l'élaboration du manuscrit.

(iv) Etude des marchés

Au nombre des 27 éditeurs qui répondirent à la question: "Faites-vous des recherches sur le marché où vous vendez ou projetez de vendre?", 52% signalèrent qu'ils effectuent certaines recherches sur les marchés à l'égard des livres qu'ils projettent de vendre, mais 48% n'effectuent aucun genre de recherche sur les marchés. Pour déterminer le marché, on a recours aux techniques suivantes:

- analyses statistiques et prévisions de la demande;
  6 éditeurs utilisent cette méthode;
- sondage des opinions, habitudes, attitudes des lecteurs potentiels;
  13 éditeurs emploient cette méthode.

La majorité des éditeurs qui font des recherches sur le marché soulignèrent dans leurs remarques que la recherche effectuée était superficielle et non systématique.

(v) Canaux de distribution

Parmi les 29 éditeurs qui firent des observations sur ce point, certains ont recours à un ou plusieurs des canaux de distribution suivants:

Canaux utilisés	Nombre d'éditeurs	% des 29 répondants
.Libraires	26	90%
.Autres intermédiaires et ventes directes	21	73%

La plupart des éditeurs d'ouvrages en langue française au Canada diffusent leurs livres par l'entremise de libraires. Pour plusieurs éditeurs, le libraire est un distributeur auprès des commissions scolaires et des bibliothèques et un détaillant à l'égard du consommateur. Toutefois, un certain nombre d'éditeurs signalèrent, pendant l'entrevue, qu'ils songeaient à éliminer le libraire dans la diffusion de leurs livres aux commissions scolaires et aux bibliothèques. Cette intention de la part de quelques éditeurs fait ressortir un certain mécontentement. En effet, lorsqu'on demanda aux éditeurs s'il existait des relations efficaces et avantageuses entre eux et les genres d'établissements suivants de l'industrie, ils répondirent:

Genre d'établissement	Oui	Non	Sans opinion	Nombre total des répondants
. Producteurs de livres	21	1	3	27
. Grossistes détaillants (libraires)	11	10	5	26
. Clients institutionnels (collectivités)	17	1	6	24

Ainsi, près de la moitié des répondants ayant une opinion sur l'état de leurs relations avec les libraires déclarèrent qu'ils n'avaient pas de liens efficaces et avantageux avec eux.

Les éditeurs interviewés n'accusent pas un très fort pourcentage de livres retournés au regard des ventes brutes globales.

Livres retournés en % des ventes brutes	Nombre de répondants	% des répondants
Moins de 5%	15	67
5-10%	5	24
11% ou plus	2	9
	22	100%

(vi) Compétence de la direction

On demanda aux éditeurs participants leur opinion sur la qualité de la direction dans l'industrie de l'édition du livre. Parmi ceux qui répondirent, l'opinion de la qualité se partage entre "adéquate" et "faible".

	Qualité			
Genre de direction	Excellente	Adéquate	Faible	Total
. Direction générale	5	3	6	14
. Direction technique (et éditoriale)	5	3	7	15
. Direction de la production	5	3	7	15
. Direction de la mise en marché	3	5	7	15

Près de la moitié des interviewés ne se sont pas exprimés à ce sujet.

En général, les participants exprimèrent l'avis que l'industrie de l'édition est orientée vers la mise en marché; toutefois, ils soulignèrent que la direction de la mise en marché dans l'industrie laissait beaucoup à désirer sous le rapport de la compétence ou du rendement. Une des raisons avancées était que les directeurs de la mise en marché chez un certain nombre d'éditeurs ne possédaient pas la compétence voulue en recherche sur les marchés.

Compétence en recherche sur les marchés dans l'industrie de l'édition du livre

	Nombre de répondants
Adéquate	6
Moyenne	5
Inadéquate	8
	19

Interrogés sur la complexité de la gestion dans l'industrie de l'édition, en comparaison avec d'autres industries, 40% des interviewés exprimèrent une opinion.

	Degré de complexité dans l'industrie de l'édition			
Genre de direction	Très complexe	Quelque peu	Peu	Total
Direction générale	1	1	10	12
Direction de la production	2	2	8	12
Direction financière	1	3	8	12
Direction de la mise en marché	1	2	9	12

Ceux qui exprimèrent une opinion déclarèrent unanimement que, généralement, dans l'industrie de l'édition, la direction n'est pas raffinée et n'est pas bien rompue aux principes et méthodes d'une saine gestion.

Enfin, selon un certain nombre de participants, la mise en marché et les fonctions littéraires techniques sont la principale source de direction supérieure pour la plupart des éditeurs.

(vii) Programmes de formation

Moins de 20% des éditeurs participants ont un programme défini de formation. Cette apparente préoccupation minimale à l'égard de la formation, de la part de la direction de l'édition, est explicable en grande partie du fait que la majorité des éditeurs interviewés dirigent de petits établissements.

(viii) Aide des gouvernements

On a demandé aux éditeurs de révéler s'ils avaient reçu des fonds du

gouvernement fédéral ou provincial sous forme de subventions ou programmes de mise en valeur.

Réponses	Nombre de répondants
Non	10
Oui	12
Ne savent pas ou préfèrent ne rien déclarer	9
	31

Même si certains éditeurs ont reçu des subventions, la majorité déclara que les gouvernements n'ont pas suffisamment aidé à stimuler la croissance de leur industrie.

Les gouvernements ont-ils aidé suffisamment?	Nombre de répondants
Oui	1
Non	19
	20

(g) - Eléments du prix de revient propres à l'industrie

On a recueilli des renseignements sur l'importance relative des frais propres à l'industrie de l'édition.

Droits d'auteur

Quatre-vingt pour cent des 28 éditeurs qui répondirent à la question relative du montant des paiements de droits d'auteur déclarèrent que les droits d'auteur représentent de 10 à 15% du chiffre de leurs ventes brutes.

Droits d'auteur	Nombre de répondants	% des répondants
Moins de 10%	5	18
10 à 15%	22	79
16% et plus	1	3
	28	100%

Le mode statistique du droit d'auteur accordé par les éditeurs à leurs auteurs est de 10%.

Frais de production

Douze des 25 éditeurs qui révélèrent leurs frais de production déclarèrent que ceux-ci représentent de 25 à 34% du chiffre de leurs ventes brutes.

Frais de production	Nombre de répondants	% des répondants
Moins de 25%	4	16
De 25 à 34%	12	48
De 35 à 44%	6	24
45% et plus	3	12
	25	100%

La moyenne des frais de production des 25 éditeurs est de 34% du chiffre des ventes brutes. On calcule que cette moyenne se rapproche de 40% des ventes si on exclut l'édition des livres provenant de droits d'adaptation et si l'on comprend les frais de transport et les impôts.

(h) - Associations industrielles

Appartenance

Les éditeurs d'ouvrages en langue française au Canada sont membres de plusieurs associations industrielles.

Association industrielle	Nombre d'éditeurs	% des 28 éditeurs qui ont répondu à cette question
. Conseil Supérieur du Livre	24	86%
. Canadian Book Publishers Council	19	68
. Canadian Book Manufacturers Institute	4	14
. Association canadienne des Bibliothèques	13	46
. Graphic Arts Industry Association	4	14
. Printers Industry of America	3	11
. American Association of University Press	1	4
. Book Manufacturers Industry	2	7

Bien que le Conseil Supérieur du Livre soit fermé aux éditeurs dont l'entreprise appartient à des étrangers, il est l'association la plus représentative des éditeurs d'ouvrages en langue française au Canada.

Appréciation des services rendus

Le travail de pression auprès des gouvernements forme le service le plus fréquemment mentionné et considéré le plus utile par les répondants. Parmi les 23 éditeurs qui firent des commentaires sur les genres de services que leur rendent leurs associations:

- 8 mentionnèrent les rapports de données sur l'industrie au Canada,
- 7 mentionnèrent les rapports occasionnels sur le rendement des industries étrangères du livre,
- 6 citèrent l'aide aux recherches sur les marchés,
- 16 insistèrent sur le travail de pression auprès des gouvernements.

En outre, plusieurs éditeurs soulignèrent particulièrement les avantages à long terme que l'industrie canadienne tirera du travail accompli par le Conseil Supérieur du Livre pour faire valoir et diffuser, dans les pays francophones étrangers, les ouvrages publiés au Canada.

Bien qu'un certain nombre d'éditeurs semblent tout ignorer des services que leur offrent présentement leurs associations industrielles et juger de l'utilité de leurs associations principalement sur le succès de leur travail de pression auprès des diverses agences gouvernementales, la mojorité des répondants demeurent intéressés à leurs associations industrielles. En effet, 21 des 31 interviewés recommandent que les services suivants soient instaurés ou améliorés:

Service	Nombre d'éditeurs	% des 21 éditeurs qui ont répondu à cette question
. Promotion et diffusion sur une grande échelle des livres en langue française publiés dans tout le Canada et à l'étranger	13	62%
. Collection et publication de données sur les opérations des membres ainsi que des statistiques sur les marchés actuels et potentiels	8	38%
. Travail de pression plus efficace auprès des gouvernements	7	33%

En outre, dans leurs commentaires sur les questions touchant les associations industrielles, deux éditeurs recommandèrent que les associations canadiennes de langue française et de langue anglaise soient réunies sous une même administration.

Enfin, quelques éditeurs déplorèrent, au cours de leurs entrevues, l'interdiction d'appartenance de certaines associations des éditeurs ou entreprises à capitaux étrangers. Les éditeurs sont d'avis que cette ligne de conduite prive les membres canadiens de savoir et de talents précieux, par exemple en ce qui a trait à la mise en marché des livres à l'étranger.

3. Structure du marché

(a) - Tendance à la croissance et valeur de la production

(i) Ventes de l'industrie de l'édition en langue française

Au nombre des 31 éditeurs d'ouvrages en langue française qui participèrent à l'étude, 26 firent rapport des revenus de la vente de leurs livres en 1969. Les ventes des cinq éditeurs qui ne révélèrent pas le volume de leurs ventes furent évalués en utilisant des points de repère fournis au cours des entrevues, et en puisant à des sources auxiliaires de renseignements.

Le produit estimatif des ventes globales des 31 membres de l'échantillon s'est élevé à $15.1 millions en 1969.

Total des ventes des ouvrages en langue française de l'échantillon - (1969) -

	Valeur en $ des ventes des éditeurs ($000)	(%)
Total des ventes déclarées (26)	13,468	90
Estimation des ventes non déclarées (5)	1,600	10
Total des ventes des 31 éditeurs	15,068	100%

Les 26 éditeurs qui firent rapport des revenus de la vente de leurs livres en 1969 soumirent des données sur les ventes réelles de livres importés ou la proportion du revenu des livres importés au regard des ventes globales de leurs livres. De même, les 5 établissements qui ne firent pas rapport de leurs ventes, soumirent la proportion des livres importés dans leurs ventes.

Total des ventes des ouvrages en langue française, produits au Canada et importés (1969)

	Valeur en $ des ventes des éditeurs ($000)		
	Prod. canadienne	Importations	Total
Total des ventes déclarées (26)	10,243	3,225	13,468
Estimation des ventes non déclarées (5)	848	752	1,600
Total des ventes des 31 éditeurs	$11,091	$3,977	$15,068

Les ouvrages produits au Canada et écoulés par les compagnies du présent échantillon comptèrent pour $11.1 millions du revenu global de la vente de leurs livres, les ouvrages importés comptant pour le solde de $4.0 millions.

Compte tenu du fait que notre échantillon de 31 éditeurs englobait 90% des ouvrages en langue française parus au Canada, nous avons, par extrapolation, élevé à 100% leurs ventes de livres de production canadienne. En conséquence, nous avons estimé à $16.2 millions les ventes globales de l'industrie de l'édition en langue française en 1969.

Ventes globales estimatives de l'industrie de l'édition en langue française, en 1969

	Valeur en $ des ventes des éditeurs ($000)	($000)
Ventes des livres de production canadienne de l'échantillon - 90% du total	11,091	
Ventes des livres de production canadienne des éditeurs non participants à l'étude - 10% du total, par extrapolation	1,100	
Total des ventes des livres de production canadienne de l'industrie, en 1969	$12,191	12,191
Ventes déclarées de livres importés		3,977
Total des ventes de l'industrie de l'édition des ouvrages en langue française, en 1969		$16,168

(ii) Consommation canadienne d'ouvrages en langue française, en 1969

Dix-huit (18) éditeurs firent rapport de leurs ventes de 1969 par catégories de clients. Les ventes globales de ces 18 compagnies qui firent rapport représentent 40% des ventes globales estimatives de l'industrie de l'édition en 1969.

Le résultat de leurs ventes collectives par client s'établit comme suit:

Commerces, libraire, distributeur, autres	54%
Maisons d'enseignement	29%
Bibliothèques	16%
Exportation	1%
Total des ventes	100%

Afin d'obtenir une estimation de la consommation des ouvrages en langue française, nous avons présumé que ce résultat est représentatif de la composition totale de la distribution de l'industrie.

Les commissions scolaires, les maisons d'enseignement et les bibliothèques comptent pour 45% ou $7.3 millions des revenus de l'industrie en 1969. Fondés sur un échantillon de répondants représentant des acheteurs institutionnels de livres, les achats par l'entremise de sources en pays étrangers s'élèvent à 25% de tous les achats. En supposant que ce chiffre est représentatif des collectivités qui achètent des livres de l'industrie du livre en langue française, il s'ensuit que les achats collectifs de $7.3 millions équivalaient à 75% des achats globaux. Les achats globaux se chiffrèrent donc par $9.7 millions, dont $2.4 millions consistaient en livres importés directement.

Les libraires et autres distributeurs spécialisés comptaient pour 54% ou $8.7 millions des revenus de l'industrie en 1969. En nous fondant sur une étude effectuée en 1967 par le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, au moment où les ventes de livres de 77 libraires s'établissaient à $27.5 millions, nous avons estimé les ventes des ouvrages en langue française par ce canal de distribution en 1969 éa 29.0 millions de dollars au détail ou 17.4 millions de dollars de ventes des éditeurs. Il s'ensuit que ces distributeurs achetèrent $17.4 millions d'ouvrages en langue française dont la moitié ou $8.7 millions furent fournis par l'industrie. Par conséquent, ils achetèrent directement d'éditeurs qui ne publient pas d'ouvrages en langue française ou de fournisseurs étrangers le solde de $8.7 millions.

Sur la base précitée, en 1969, la consommation d'ouvrages en langue française au Canada, s'éleva à 27.3 millions de dollars de ventes des éditeurs.

Estimation de la consommation canadienne d'ouvrages en langue française en 1969

	($000,000)
. Offre de l'industrie de l'édition	16.2
. Importations directes et achats d'autres personnes que des membres de l'industrie du livre en langue française	11.1
. Total de la consommation canadienne des ouvrages en langue française	$27.3

L'exactitude de cette estimation repose en grande partie sur la validité et la précision des projections, présomptions et interpolations dans ce secteur. Dans la mesure où nous n'avons pu valider ou contrôler certains résultats qui ont servi à l'élaboration de l'estimation de la consommation, nous ne pouvons en assurer l'exactitude. Cependant, nous sommes d'avis que l'ordre de grandeur de cette estimation est acceptable, en nous fondant sur notre connaissance de l'industrie, des données sur les importations d'ouvrages publiés et des sources des données recueillies au cours de notre étude.

(iii) Historique de la croissance de l'industrie

Les 31 éditeurs d'ouvrages en langue française qui participèrent à notre étude furent priés de révéler les données de leurs ventes de 1964 à 1969. Au nombre des 31 participants, 26 les produisirent en séries partielles ou complètes de périodes de ventes. Le tableau suivant indique le nombre de participants selon le nombre d'années de données de ventes fournies:

Nombre de participants	Nombre d'années de comptes rendus
11	6 années (1964-1969)
2	5 années (1965-1969)
1	4 années (1966-1969)
1	3 années (1967-1969)
1	2 années (1968-1969)
10	1 année 1969

Seuls 11 éditeurs fournirent des données pour les 6 années. Le revenu global des ventes de livres de ces 11 éditeurs en 1969 s'éleva à $4.9 millions ou 30% des ventes estimatives en 1969 de l'industrie de l'édition en langue française. Durant ces 6 années, ce groupe d'éditeurs connut un taux de croissance annuel moyen de 14%.

En vue du calcul de la valeur des ventes globales de l'industrie pour la période de 6 ans, nous avons analysé des données sur l'industrie de l'édition du livre publiées par le Bureau de la Statistique du Québec. Après avoir fait la part de la présence de ventes d'éditeurs d'ouvrages en langue anglaise établis au Québec, à la fois dans la catégorie des éditeurs et dans celle des éditeurs-imprimeurs, nous avons calculé le taux de croissance annuel moyen, de 1964 à 1967, des éditeurs d'ouvrages en langue française qui font rapport au gouvernement. Le taux de croissance annuel de ces éditeurs s'établit à 12%.

Le tableau suivant fait ressortir la tendance des ventes de 6 années de l'industrie, à un taux de croissance de 12% et 14% annuellement, jusqu'au niveau de leur montant global estimatif de $16.2 millions pour 1969.

Tendance des ventes calculées de l'industrie du livre en langue française, de 1964 à 1969

	Ventes des éditeurs en millions de $					
	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Tendance des ventes au taux de croissance annuelle de 14% (fondé sur un échantillon de 11 compagnies)	9.5	10.8	12.3	13.6	14.9	16.2
Tendance des ventes au taux de croissance annuelle de 12% (fondé sur données du B.S.Q.)	10.1	11.3	12.6	13.8	15.0	16.2

Les résultats rétrospectifs incomplets des ventes d'ouvrages dont un certain nombre d'éditeurs nous ont fait rapport, et des données du B.S.Q. indiquent un certain taux de croissance soutenu au cours de cette période, à l'exception de 1966-67, années où la croissance s'est poursuivie à un rythme accéléré. Au moins une partie de cette augmentation notable est attribuable, comme dans le cas de l'industrie de l'édition du livre en langue anglaise, aux événements du Centenaire de 1967.

(iv) Projets d'expansion

A quelques exceptions près, on n'a remarqué chez les interviewés aucun mouvement d'envergure vers la fabrication de produits autres que des livres, tels que films, disques et autre matériel audio-visuel. Dans une large mesure, les éditeurs interviewés se consacrent exclusivement au livre. Ils entrevoient toutefois l'évolution de son rôle éducatif.

Invités à révéler les facteurs qui devraient contribuer à l'expansion de leur établissement, 83% mentionnèrent l'augmentation des ventes des catégories existantes de livres. Le tableau suivant donne les grandes lignes de leurs réponses.

Facteurs	Nombre de répondants	% des 30 répondants
. Ventes accrues des catégories existantes de livres	26	83
. Mise en valeur de nouveaux produits et de livres d'autres catégories	21	70
. Acquisition de nouveaux assortiments de produits	9	30
. Fusion ou acquisition - intégration verticale	6	20
. Fusion ou acquisition - intégration horizontale	5	16
. Acquisition d'entreprises de type différent	2	7
. Acquisition par une entreprise de type différent	2	7

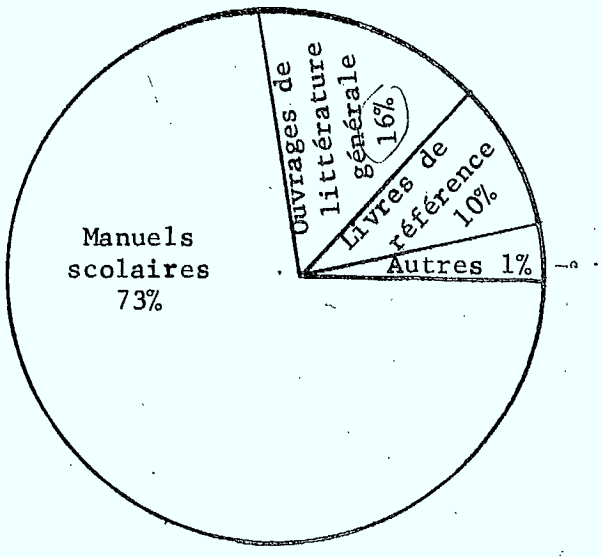
Les répondants firent aussi des commentaires sur leur taux de croissance actuel et prévu. Collectivement, les éditeurs participants prévoient que, d'ici cinq ans, leur taux de croissance sera légèrement inférieur à celui de l'année dernière. Cette prévision concorde avec l'opinion des éditeurs en langue anglaise, qui prédisent également un léger nivellement de la croissance des ventes d'ici cinq ans.

(b) - Ventes des produits

On demanda aux répondants de donner un compte rendu de leurs ventes de 1969 selon leur composition par produit. Dix-huit éditeurs se plièrent à cette demande. Collectivement, leurs ventes de 1969 représentent

40% des ventes estimatives de l'industrie. En raison de difficultés d'agencement des rapports, on dut avoir recours à des groupements de produits. La composition suivante du revenu de leurs produits fait ressortir la grande importance des manuels scolaires comme source de revenus des éditeurs.

Composition du revenu des produits
de 18 compagnies qui firent rapport

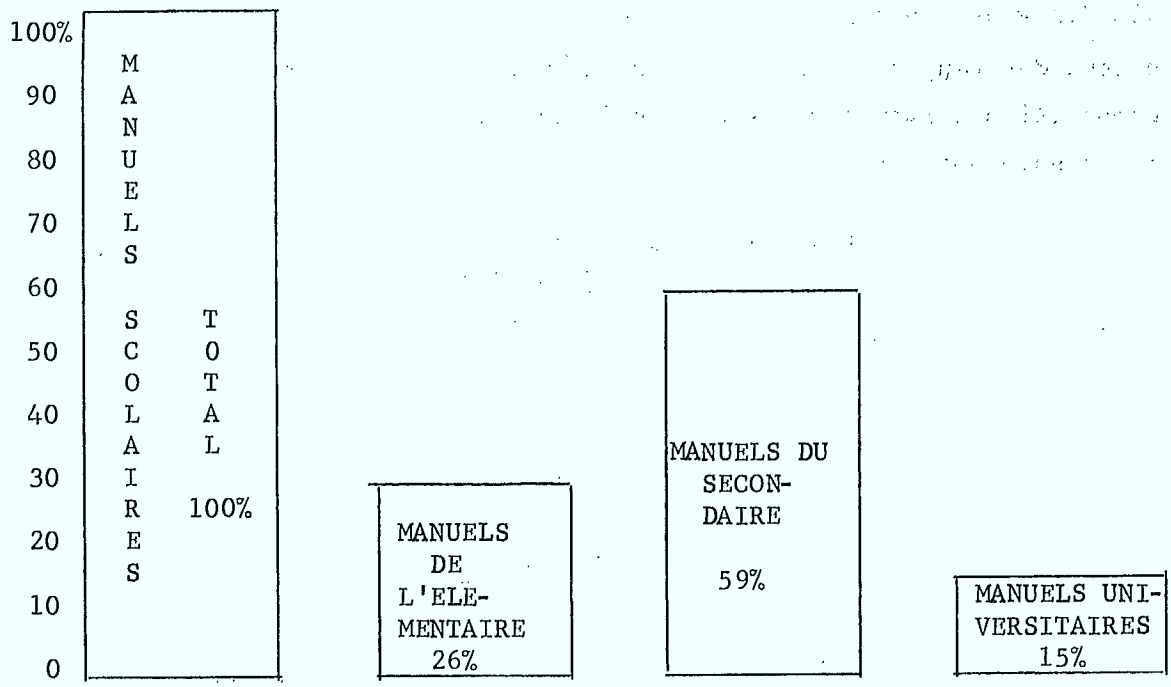


Si on ajoutait à la composition des produits des 18 éditeurs les résultats partiels de 6 autres éditeurs interviewés ils tendraient à indiquer que cette composition du revenu des produits est très représentative de celle de l'industrie entière.

Parmi les 31 éditeurs qui participèrent à notre étude, 60% publient des manuels scolaires. Si l'on considère que 73% de l'ensemble des revenus provient des manuels scolaires, il semblerait que les éditeurs de manuels scolaires accusent un plus fort volume de ventes que les éditeurs d'ouvrages autres que des manuels scolaires. Cette présomption est appuyée par nos données qui révèlent que parmi les 10 éditeurs participants, dont les ventes se chiffrent par plus de $1 million, 7 étaient des éditeurs de manuels scolaires.

(i) Manuels scolaires

Les manuels du secondaire forment la part la plus considérable des revenus des éditeurs de manuels scolaires.



Les éditeurs de manuels scolaires furent unanimes dans leurs commentaires sur l'attrait croissant du marché des manuels du secondaire et sur l'importance décroissante du marché du manuel de l'élémentaire. La plupart étaient d'accord sur le point que la demande de manuels universitaires n'était pas suffisamment considérable ni stable pour permettre la publication et la mise en marché rentables d'ouvrages de ce genre. La plupart des éditeurs qui déclarèrent des ventes de manuels universitaires firent observer que le gros de leur production de manuels universitaires s'adressait plutôt aux collèges intermédiaires (C.G.E.P.) qu'aux universités.

(ii) Livres de référence

Le matériel imprimé et relié pour usage dans les écoles représente la partie significative des revenus globaux des ouvrages de référence des éditeurs en langue française.

Composition du revenu des livres de référence

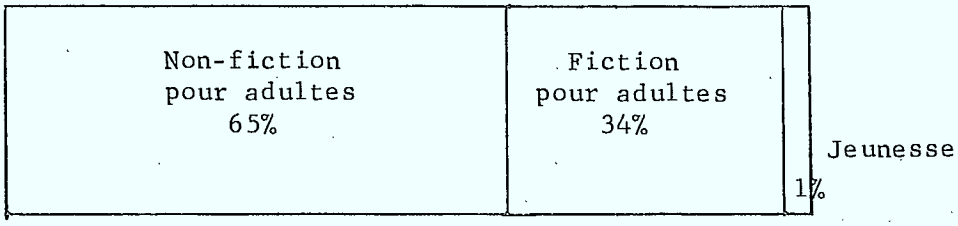
Genre de livre	% de la composition du revenu
. Matériel scolaire supplémentaire	31
. Autre matériel scolaire imprimé et relié	58
. Annuaires, almanachs et encyclopédies	10
. Matériel éducatif imprié non relié	1
Total du revenu des livres de référence	100%

Tel que le déclaraient un certain nombre de participants qui publient des livres de référence, les caractéristiques du marché canadien empêchent toute mise en marché massive de livres de référence, sauf dans le cas de matériel supplémentaire et d'autre matériel scolaire imprimé et relié.

(iii) Ouvrages de littérature générale

Les éditeurs tirent des ventes d'ouvrages de non-fiction pour adultes la plus grande part des revenus des ouvrages de littérature générale.

Composition du revenu des ouvrages de littérature générale



Plusieurs participants qui publient exclusivement des ouvrages de littérature générale firent remarquer que la demande croissante de ces ouvrages, au cours des dernières années, est le fruit de leurs méthodes de mise en marché:

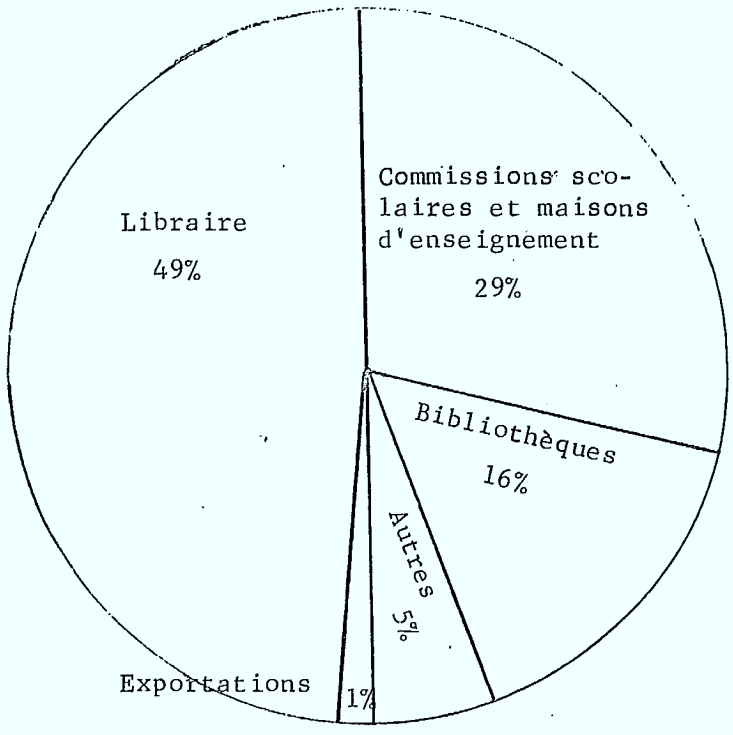
- insistance entière sur le livre à reliure souple et couverture attrayante en couleur;
- choix comme auteurs de personnages connus, controversés et innovateurs, ou l'un ou l'autre, de la politique et du domaine social ou professionnel;
- préférence marquée pour la littérature populaire ou vulgarisée adaptée au contexte éducationnel et aux valeurs sociales, économiques et politiques des Canadiens français.

De plus, ils ajoutèrent que la curiosité intellectuelle émergente du public, de pair avec son besoin croissant de se renseigner et de s'instruire sur les questions d'actualité, ont considérablement contribué au fait que les ouvrages de non-fiction pour adultes comptent pour une plus grande partie des revenus de leurs ouvrages de littérature générale que les ouvrages de fiction pour adultes.

(c) - Segmentation du marché

Dix-huit éditeurs, qui comptent pour 40% des ventes de l'industrie en 1969, déclarèrent leurs ventes par catégories de clients. Les libraires forment de loin la catégorie la plus importante de clients. Tel qu'il a été mentionné précédemment, la principale raison en est que le libraire exerce habituellement les fonctions de distributeur et de détaillant.

SOURCE DU REVENU GLOBAL PAR PRINCIPAUX MARCHES



Par ordre d'importance, les commissions scolaires et maisons d'enseignement constituent en importance le second groupe de clients des éditeurs. Le fait que leur contribution au revenu global des éditeurs s'élève à 29% met en relief la tendance d'un certain nombre d'éditeurs de manuels scolaires à contourner graduellement le libraire dans la distribution de leurs produits aux collectivités.

Les bibliothèques, qui comptent pour 16% des ventes de livres de nos répondants, forment en importance la troisième catégorie de clients des éditeurs. Leur importance comme catégorie de clients souligne également l'habitude qu'ont contractée un certain nombre d'éditeurs de vendre directement aux collectivités consommatrices plutôt que d'utiliser un distributeur.

Rares sont les éditeurs participants qui exportent. Les ventes globales des participants à des clients étrangers en 1969 représentent 1% de leurs revenus collectifs.

(i) Commissions scolaires et maisons d'enseignement

Les éditeurs qui ont fait rapport tirent des commissions scolaires du Québec la majeure partie de leurs revenus provenant du secteur de l'enseignement.

Ventes des éditeurs aux commissions scolaires et maisons d'enseignement par province

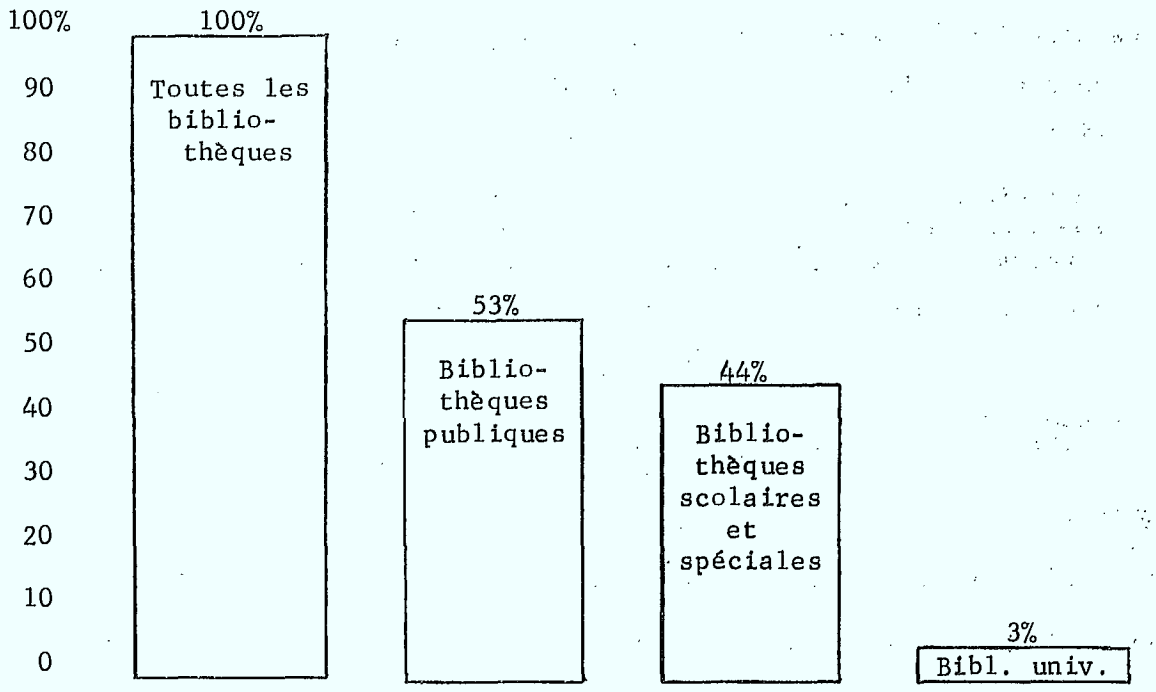
Province	Pourcentage
Commissions scolaires et maisons d'enseignement du Québec	86.9
Commissions scolaires et maisons d'enseignement de l'Ontario	8.1
Commissions scolaires et maisons d'enseignement du Nouveau-Brunswick	4.9
Commissions scolaires et maisons d'enseignement du Manitoba	0.1
Total des ventes aux commissions scolaires et maisons d'enseignement	100.0%

Plusieurs éditeurs de manuels scolaires firent remarquer au cours des entrevues que leurs ventes directes aux commissions scolaires et maisons d'enseignement à travers le Canada étaient quelque peu révélatrices de la demande relative de manuels scolaires en langue française dans les provinces.

(ii) Bibliothèques

Les bibliothèques publiques achètent la plus grande partie des livres que les éditeurs participants vendent aux bibliothèques.

Ventes des éditeurs aux bibliothèques selon leur genre



(iii) Autres clients

Librairies universitaires, détaillants et tous autres genres de clients, à l'exception des clients étrangers composent ce groupe de clients. Les ventes des éditeurs à ce groupe de clients se divisent à peu près également entre les librairies universitaires et les détaillants non spécifiés ailleurs.

Ventes des éditeurs aux "autres" clients selon leur genre

Genre de client	% des ventes
Librairies universitaires	41.5
Détaillants non spécifiés ailleurs	42.0
Autres tels que particuliers, gouvernements, etc.	16.5
Total des ventes aux "autres" clients	100.0%

(iv) Exportations

Les éditeurs qui déclarèrent leurs ventes à des clients étrangers firent remarquer que les seuls livres qu'ils vendaient à l'étranger étaient

des ouvrages canadiens protégés par des droits d'auteur et produits au Canada. Presque tous ces ouvrages furent exportés en France.

(d) Analyse des ventes d'ouvrages de littérature générale et de manuels scolaires par groupes de clients

Dix éditeurs déclarèrent leurs ventes de manuels scolaires et d'ouvrages de littérature générale par groupe de clients. L'analyse suivante de leurs ventes collectives de livres établit que les libraires forment le plus important canal de distribution tant pour les éditeurs de manuels scolaires que pour les éditeurs d'ouvrages de littérature générale.

% des ventes globales de 1969 réparties entre les groupes de clients suivants
(10 éditeurs participants)

	% en ventes de manuels scolaires	% en ventes d'ouvrages de littérature générale
Libraires	67	46
Commissions scolaires et maisons d'enseignement	20	4
Bibliothèques	8	34
Autres	4	11
Exportations	1	5
Total	100%	100%

(e) - Ventes des éditeurs par pays d'origine

Treize répondants déclarèrent leurs ventes de livres par pays d'origine. Leurs ventes collectives de 1969 par pays d'origine s'établirent comme suit:

% des ventes collectives par pays d'origine
(13 éditeurs participants)

. Auteur canadien et producteur canadien	98%
. Auteur étranger et producteur canadien	1
. Origine étrangère: marques d'éditeurs étrangers	*
. Origine étrangère: marques d'éditeurs canadiens suivant entente entre les éditeurs canadiens et étrangers	1
Total	100%

Ces 13 éditeurs participants vendent, presque exclusivement, des livres d'auteurs canadiens produits au Canada et dont ils détiennent des droits d'édition.

Ces résultats reflètent jusqu'à un certain point que, en règle générale, les importations d'ouvrages en langue française ne sont pas distribués par des maisons d'édition en langue française de propriété canadienne participant à notre étude. Vingt-trois (23) des 28 participants dont l'entreprise appartient à des Canadiens révélèrent le pourcentage de leurs ventes globales qui représente leurs importations de livres.

Importations de livres en % des ventes globales	Nombre de répondants	% des répondants
0%	12	52
1% - 10%	5	22
11% - 50%	4	17
51% - 100%	2	9
	23	100%

Le fait que 75% des maisons d'édition de propriété canadienne interviewées ne tirent pas des revenus de ventes de livres importés excédant 10% de leurs ventes globales confirme jusqu'à un certain point la déclaration de plusieurs éditeurs au cours des entrevues. En effet, plusieurs interviewés firent remarquer que les importations d'ouvrages en langue française étaient essentiellement contrôlées par des maisons d'édition en langue française de propriété étrangère au Canada, des éditeurs-agents de livre en langue anglaise, des libraires et certains grossistes-distributeurs.

4. Problèmes de l'industrie

Au cours des entrevues, on demanda aux éditeurs participant à notre étude leurs observations sur les problèmes de l'industrie du livre au Canada et leurs solutions ainsi que sur les points forts et les points faibles de celle-ci. Dans presque tous les cas, les éditeurs d'ouvrages en langue française participants interprétaient l'expression "industrie du livre au Canada" comme signifiant le secteur des ouvrages en langue française de l'industrie du livre au Canada.

Dans leurs remarques, plusieurs éditeurs interviewés soulignèrent qu'il était essentiel que notre étude établisse clairement l'existence de deux industries du livre au Canada plutôt qu'une seule, ainsi que la différence qui

existe dans le mouvement des livres entre leur point d'origine et leur point de consommation.

(a) - Problèmes courants de l'industrie

(i) Petit marché

Près de 80% des répondants indiquèrent que la demande relativement faible au Canada constitue l'un des principaux problèmes qu'ils affrontent. Au dire des interviewés, leur incapacité comme individus ou comme industrie de réaliser une mise en marché massive de leurs produits à l'extérieur du Canada les contraints à limiter au pays l'exercice de leur profession. Plusieurs exprimèrent l'avis qu'il est extrêmement difficile et, en certains cas, impossible de produire des livres et de les mettre en marché en quantités économiques pour la population restreinte du pays.

La faible dimension du marché semblait constituer un problème beaucoup plus aigu pour l'éditeur d'ouvrages de littérature générale et de référence que pour l'éditeur de manuels.

(ii) Importations de livres

Environ 30% des répondants soulignèrent la menace grandissante à leur survie que représentent les importations de livres. La plupart des participants furent unanimes à déclarer que les importations de livres augmentaient en volume ainsi qu'en pourcentage de la consommation canadienne. Les interviewés citèrent les raisons suivantes de la domination grandissante des importations de livres sur le marché:

1. Le manque de mesures réciproques régissant le commerce étranger du livre entre le Canada et les autres pays francophones. Le Canada n'oppose présentement aucune mesure restrictive sous forme de droits, de douanes ou de quotas réglementant les importations d'ouvrages en langue française;
2. Les économies d'envergure significative dont bénéficient les éditeurs étrangers et qui leur permettent de mettre en marché un livre plus élaboré et plus esthétique à meilleur prix que l'éditeur canadien;

3. L'importance grandissante des filiales étrangères établies comme éditeurs locaux. Elles contrôlent une part croissante des droits de diffusion des livres étrangers importés et réalisent une mise en marché massive, avec de plus en plus de succès, d'ouvrages originaux et adaptés importés.

(iii) Investissement hasardeux pour les minces profits prévus

Un éditeur interviewé sur quatre déplora le risque croissant encouru dans l'édition et la mise en marché de manuels. Selon ces éditeurs, cette situation découle principalement des réformes apportées à l'enseignement par le ministère de l'éducation du Québec. Ces réformes ont suscité trois problèmes particuliers pour l'éditeur de manuels scolaires:

1. Indication inadéquate de ce qui sera en demande. Cette lacune favorise le grand éditeur étranger qui possède un choix élaboré de manuels scolaires, au détriment de l'éditeur local dont les ressources sont limitées.
2. Moins d'insistance sur le programme à manuel unique. A la pratique d'imposer le manuel de cours unique on substitue graduellement le choix par le professeur et les commissions scolaires locales de manuels à références multiples de pair avec d'autre matériel didactique.
3. Approbation tardive des manuels scolaires et ouvrages de référence. Le temps écoulé entre la présentation d'un manuscrit et l'approbation ou le rejet de l'ouvrage varie entre 6 mois et 2 ans. Dans l'intervalle, le capital considérable déjà investi par l'éditeur reste immobilisé et son rendement demeure incertain.

Un certain nombre de ces éditeurs firent remarquer qu'avant ces réformes, le secteur du manuel scolaire de l'industrie du livre en langue française au Canada avait été le seul marché lucratif des éditeurs locaux. Des facteurs tels que des tirages accrus en raison de l'usage du manuel de cours unique, le peu de changements au programme d'enseignement d'une année à l'autre, les versements minimes de droits d'auteur du fait que la majorité des auteurs appartenaient à des communautés religieuses, et d'autres facteurs qui ont concouru à l'établissement d'une industrie de l'édition du livre en

langue française au Canada ont cessé d'exister.

Au nombre des 31 éditeurs interviewés à qui on demanda quels changements aux méthodes provinciales d'achat de manuels scolaires ils recommanderaient, 12 proposèrent ce qui suit:

Recommandations	Nombre d'éditeurs	% des 12 répondants
. Réduction rigoureuse de la durée du cycle d'approbation	12	100
. Prolongation des délais accordés pour l'exécution des commandes	4	33
. Centralisation des achats et adoption d'une ligne de conduite uniforme en matière d'achats	3	25
. Restriction des achats d'ouvrages importés	3	25

(iv) Nombre insuffisant d'auteurs de livres à succès

Un autre problème majeur auquel fait face l'industrie, problème reconnu par 20% des participants, est la pénurie d'auteurs réputés et renommés qui sont intéressés à faire publier leurs ouvrages par un éditeur au Canada. Toutefois, la plupart des participants ont admis qu'ils étaient en partie responsables de cet état de choses. Ils signalèrent que leur incapacité d'effectuer une mise en marché massive de leurs livres à l'extérieur du Canada, de pair avec la législation restrictive de certains pays étrangers en matière de droits d'auteur, incitaient les auteurs canadiens et étrangers renommés à faire publier leurs ouvrages par des maisons d'édition étrangères. Dans la plupart des cas, les éditeurs étrangers offrent des possibilités de revenus en droits d'auteur beaucoup plus intéressantes en raison d'une plus forte demande locale en plus de l'exploitation du marché canadien par l'intermédiaire de leur filiale ou agent.

(v) Aide des gouvernements

Parmi les 31 éditeurs interviewés, 17 affirmèrent que l'aide inadéquate des gouvernements constituait un autre problème d'importance pour leur industrie. La plupart prétendirent que les subventions aux auteurs pour fins de recherches ainsi que les subsides aux éditeurs visant à abaisser

le point de rentabilité étaient insuffisants.

En général, les éditeurs étaient au courant des divers programmes de subvention offerts par les gouvernements. Plus de 70% des participants nommèrent un ou plusieurs organismes gouvernementaux offrant des subventions:

Organismes	Nombre de répondants
Conseil des Arts du Canada	15
Ministère des Affaires culturelles du Québec	7
Autres organismes	7

(vi) Libraires

Vingt pour cent des interviewés déclarèrent que le nombre insuffisant de libraires créait un autre problème sérieux dans l'industrie locale. Ces éditeurs firent remarquer qu'étant donné la dimension restreinte du marché, il était essentiel que les éditeurs soient en mesure de distribuer et d'offrir leurs livres à tous les consommateurs canadiens de livres en langue française. Néanmoins, ils ajoutèrent qu'au lieu d'augmenter le nombre de libraires diminuait et que ceux-ci avaient même tendance à disparaître complètement dans les régions peu peuplées. Ils soulignèrent que même s'il existe d'autres canaux de distribution tels que des établissements de détail de tous genres, ils croyaient que le libraire demeurait le seul débouché valable pour tirer plein parti de la demande et engendrer ainsi des ventes plus fortes.

Plusieurs des commentaires des éditeurs sur le réseau des librairies au Québec découlent de nos interviews personnelles. Selon l'opinion principale alors exprimée, la plupart des libraires tirent la majeure partie des revenus de leur exploitation de distribution et de vente au gros plutôt que de leur commerce de détail. Etant donné qu'ils sont de plus en plus écartés par les éditeurs dans la distribution des livres aux commissions scolaires et aux bibliothèques, plusieurs libraires des régions peu peuplées abandonneront un jour ou l'autre non seulement leur entreprise de gros mais aussi leur commerce de détail.

Toutefois, comme l'ont fait remarquer certains interviewés qui publient des manuels scolaires et des ouvrages de littérature générale, la tendance à la vente directe est déplorable d'une part, parce qu'elle entraînera une diminution des débouchés au détail et réduira du même coup le degré d'exploitation

du marché, mais elle est irréversible, d'autre part, en raison des économies de cette mtéhode de distribution aux collectivités.

(vii) Violation des droits de reproduction

Plusieurs éditeurs de manuels scolaires déplorèrent la pratique de bon nombre d'instituteurs et de professeurs qui photocopient en partie ou en entier les livres à l'intention des étudiants sans en obtenir la permission de l'éditeur ni verser de droits d'auteur.

Cette pratique, selon ces interviewés, les prive de revenus considérables principalement en perte de ventes. A leur avis, une nouvelle loi s'impose afin d'obvier efficacement à cette pratique qui prive les éditeurs de revenus auxquels ils ont droit à titre de détenteurs des droits de reproduction.

(viii) Evaluation du rendement de l'industrie

Lorsqu'on demanda aux participants si l'industrie de l'édition au Canada répondait aux besoins des clients canadiens d'une manière adéquate, 13 des 23 qui exprimèrent une opinion répondirent non. Les raisons évoquées sont reliées aux problèmes de l'industrie décrits précédemment.

La réponse la plus courante, qui résume bien le point de vue d'ensemble, est qu'il est extrêmement difficile, voire impossible à l'égard de plusieurs sujets, pour l'éditeur au Canada d'offrir au même prix au consommateur canadien des livres publiés au pays, de valeur fonctionnelle, esthétique, intellectuelle et pratique analogue à ceux qu'offrent les éditeurs étrangers. Ce point de vue ressortit lorsqu'on demanda aux éditeurs d'évaluer le service offert aux consommateurs canadiens dans les secteurs suivants:

	Qualité du service				
Segment	Excellent	Bon	Passable	Pauvre	Nombre de répondants
. Manuels scolaires	9	8	4	2	23
. Manuels universitaires	2	4	6	9	21
. Fiction pour adultes-reliés	1	9	8	3	21
. Fiction pour adultes-brochés	2	8	7	3	20
. Non-fiction pour adultes-reliés	1	10	7	2	20
. Non-fiction pour adultes-brochés	1	9	8	2	20
. Professionnels	1	4	7	8	20
. Religieux	4	9	2	7	22
. Jeunesse	2	0	8	9	19
. Dictionnaires	1	2	9	7	19

Sauf en ce qui a trait aux manuels scolaires et aux livres religieux, les éditeurs participants ont exprimé l'opinion qu'ils ne répondaient pas de façon adéquate aux besoins des consommateurs canadiens.

5. Solutions proposées

On demanda aux éditeurs interviewés d'exposer ce qu'ils entrevoient comme solutions à ces problèmes.

(i) Création d'un organisme international de mise en marché massive

Près de la moitié des éditeurs qui répondirent affirmèrent que la plupart de leurs problèmes seraient résolus par l'établissement, comme groupement choisi de compagnies ou à l'échelle de l'industrie, d'un organisme international d'édition chargé d'obtenir les droits et d'assurer la mise en marché massive dans les pays étrangers d'ouvrages originaux, adaptés ou traduits que les éditeurs publient au Canada.

Un certain nombre de participants déclarèrent que la question fondamentale qu'envisagent les éditeurs d'ouvrages en langue française n'est pas de restreindre les importations mais plutôt de favoriser les exportations. En vue d'accroître leur rendement collectif en ce qui a trait aux exportations, ils ajoutèrent qu'ils devront améliorer et étendre leur compétence en matière de mise en marché.

(ii) Accords sur le commerce extérieur

Parmi les 25 répondants, 21 se dirent d'avis que tous les accords réglementant le commerce des ouvrages en langue française entre le Canada et les autres pays devraient être réciproques.

La plupart des participants étaient d'avis que les présents accords France-Québec, les règlements canadiens sur l'importation des ouvrages en langue française et les règlements des pays étrangers francophones, sur le commerce d'importation et d'exportation favorisent les éditeurs francophones étrangers au détriment des éditeurs d'ouvrages en langue française au Canada. Un certain nombre de participants préconisèrent des restrictions fédérales sur l'importation d'ouvrages en langue française.

(iii) Obtention de droits de traduction

Plusieurs éditeurs déclarèrent qu'en raison de sa situation géographique et de ses deux langues, le Canada offrirait à ses éditeurs d'énormes

avantages si l'on mettait sur pied un programme visant à s'assurer les droits mondiaux de traduction des livres de l'anglais au français et du français à l'anglais. Dotée d'une capacité internationale de mise en marché massive, l'industrie de l'édition pourrait alors commercialiser efficacement des livres à succès traduits ou adaptés.

(iv) Rationalisation de l'industrie

Vingt pour cent des répondants se dirent d'avis que le gouvernement, par le truchement de programmes appropriés, devrait encourager la centralisation ou la concentration de l'édition au moyen de fusions, d'entreprises conjointes et d'autres formules.

En outre, un certain nombre de participants soulignèrent le grand rôle que les associations industrielles pourraient jouer dans ce processus de rationalisation et d'exploitation au sein de l'industrie en organisant des colloques et en procurant des renseignements et des conseils d'experts aux éditeurs-membres intéressés à exploiter les avantages d'une entreprise et effectivement d'une indsutrie de taille.

(v) Subventions aux auteurs

Un interviewé sur quatre affirma que les gouvernements du Canada et du Québec devraient accorder un plus grand nombre de subventions au groupe d'auteurs canadiens en mesure d'élaborer des manuscrits sur des sujets portant particulièrement sur le Canada. Plusieurs éditeurs déclarèrent qu'on ne devrait épargner aucun effort pour se donner des ouvrages d'auteurs canadiens traitant de sujets canadiens saillants et publiés par des éditeurs canadiens. Un certain nombre firent remarquer que ces subventions devraient contraindre les auteurs à faire publier leurs ouvrages au Canada.

(vi) Programme de subsides gouvernementaux aux libraires

Plusieurs éditeurs de manuels scolaires et d'ouvrages de littérature générale commentèrent le dilemme qu'ils affrontent face à la disparition inévitable des libraires établis à l'extérieur des grands centres au Québec. D'une part, il leur sera plus économique de vendre directement aux collectivités plutôt que par l'entremise des libraires. Toutefois, si ces libraires perdent ce commerce de gros, ils seront forcés de mettre fin à leur exploitation et ainsi ils ne seront plus en mesure de servir les consommateurs locaux. Il en résultera éventuellement une perte d'affaires. La solution à ce problème, selon ces éditeurs, réside dans un programme d'aide du

gouvernement du Québec sous forme de subsides à ces libraires qui n'auront peut-être plus leur raison d'être au point de vue économique mais qui la conserveront au point de vue culturel.

(vii) Directives du ministère de l'Education du Québec

Un participant sur quatre proposa que le ministère de l'Education du Québec modifie ses procédés en matière d'approbation et d'achat de manuels scolaires. Les recommandations varièrent entre la détermination des programmes d'études quelques années à l'avance et la centralisation des achats.

De plus, quelques-uns de ces éditeurs proposèrent que le ministère aide les éditeurs intéressés à acquérir de la compétence dans les méthodes et moyens didactiques nouveaux qui compléteront et peut-être remplaceront le livre à la longue.

(viii) Programme des gouvernements en vue de stimuler l'intérêt culturel

Trois éditeurs proposèrent que les gouvernements, par leurs programme éducatif et d'autres moyens, stimulent l'intérêt culturel au sein de la population. Il en résulterait inévitablement une consommation accrue de livres et, partant, une plus forte demande.

(ix) Sources d'aide

Plus de 85% des participants firent des observations sur la question: "Qui peut aider l'industrie de l'édition à résoudre certains de ses problèmes?" Le tableau suivant relève les traits saillants de leurs réponses:

Groupe susceptible de fournir une aide	Nombre de répondants	% des 27 répondants
Gouvernement fédéral	21	78%
Gouvernement provincial	6	22%
Associations industrielles	5	19%
Editeurs eux-mêmes	5	19%
Conseil des Arts	3	11%

Les éditeurs sont d'avis que les solutions à leurs problèmes résulteraient de la collaboration entre tous les groupes précités.

6. Résumé

En résumé, l'industrie de l'édition du livre en langue française au Canada affronte une série de problèmes en pourvoyant aux besoins de la population restreinte du pays. Le fait que les éditeurs aient identifié ces problèmes

et proposé des remèdes témoigne du désir de l'industrie de se renouveler et de surmonter la grande faiblesse que constitue leur orientation au Canada. L'application de solutions aux problèmes connus s'impose sans tarder si l'on veut que survive et fleurisse l'armature de l'industrie, représentée par les grands éditeurs de manuels scolaires et les éditeurs d'ouvrages brochés de littérature générale qui font leur apparition sur le marché.

En fait, l'industrie a délimité plusieurs sujets de préoccupation auxquels on doit remédier au cours des prochaines années.
Ce sont:

(1) consolidation et extension de sa part de la demande nationale;
(2) accroissement des exportations;
(3) problèmes relatifs au marché local tels que mesures préférentielles à l'égard des exportations au Québec des éditeurs français étrangers, procédés d'approbation et d'achat du ministère de l'Education du Québec, érosion du réseau de libraires, aide inadéquate aux auteurs canadiens, violation du copyright, grand nombre de petits éditeurs.

V. D. PRODUCTION DU LIVRE

1. Genèse de l'échantillon à l'étude

Les producteurs canadiens de livres qui font l'object de la présente étude se divisent en groupes I, II et III. Ces groupes se composent comme suit:

		Nombre de compagnies en cause
Groupe I	- Producteurs de livres, non éditeurs, qui possèdent les installations voulues pour composer, imprimer et relier.	15
Groupe II	- Editeurs remplissant une des fonctions ou plus de la production des livres.	21
Groupe III	- Imprimeurs commerciaux qui impriment des livres.	9
	Total	45

En vue de comparer le rendement de la production canadienne des livres et celui des industries de production des livres des Etats-Unis, nous avons interviewé 8 producteurs de livres des Etats-Unis et recueilli des données sur le rendement de l'industrie aux Etats-Unis. Nous avons interviewé deux autres compagnies mais nous n'avons pas classifié leurs résultats en raison du genre spécialisé de leur entreprise et de l'aspect non comparatif des données disponibles.

2. Structure de l'industrie de la production

(a) - Valeur de la production

Parmi les 15 producteurs de livres interviewés formant le groupe I, 9 retournèrent le questionnaire statistique. Ce groupe de 9 établissements comprend tous les grands producteurs de livres du groupe I sauf un et, en tout, ils déclarèrent des ventes de livres s'élevant à $9,297,000 pour leur dernier exercice. On estime que ce chiffre compte pour 77% des ventes globales de

l'échantillon du groupe I. Grâce aux données fournies par 13 éditeurs-producteurs du groupe II, on peut calculer que le coût total de la production des livres par ces 13 éditeurs utilisant leurs propres moyens s'éleva à $6,398,000 l'an dernier. Tous les grands éditeurs-producteurs du groupe II sont compris dans ce groupe de 13 et on estime que le montant de $6,398,000 compte pour 89% du total des compagnies de l'échantillon du groupe II. Sept imprimeurs commerciaux du groupe III déclarèrent en ventes d'Impression de livres un montant global de $1,921,000 fondé sur les résultats de leur dernier exercice. Ci-dessous un sommaire de ces chiffres:

Production de livres
Résultats de l'échantillon
($000)

	Déclarée	Total estimatif de l'échantillon
Compagnies du groupe I - Ventes de livres	$ 9,297	$12,000
Compagnies du groupe II - Prix de revient des livres	6,398	7,200
Compagnies du groupe III - Ventes d'impression de livres	1,921	2,400
Totaux	$17,616	$21,600

On peut raisonnablement s'attendre que le prix de revient en pourcentage des ventes de l'éditeur atteigne 40% en moyenne. En utilisant des ventes de livres originaux et adaptés des éditeurs canadiens, et produits au Canada, au montant de $77,200,000, et cette moyenne de 40%, on peut évaluer à $30,880,000 le montant annuel dépensé par les éditeurs canadiens en production de livres au Canada. On estime que les échantillons des groupes I, II et III comptent pour $21,600,000 ou 70% de ce total.

Frais de production du livre au Canada
($000)

Déclarés par les producteurs des groupes I, II et III	$17,616
Estimation des frais des producteurs des groupes I, II et III n'ayant pas fait rapport	3,984
Autres frais de production des livres canadiens	9,280
Total estimatif	$30,880

Les 9,280,000 du tableau ci-dessus peuvent être attribués aux facteurs suivants:

1. Achats directs de papier, toile et carton de reliure par les éditeurs.
2. Ventes de composition de livres par les compositeurs.
3. Ventes de reliures de livres par les relieurs.
4. Ventes de production de livres par les producteurs non compris dans le groupe I.
5. Production de livres effectuée par les éditeurs non compris dans le groupe II.
6. Ventes d'impression de livres par les imprimeurs commerciaux non compris dans le groupe III.

Pour comprendre la portée économique de la production des livres canadiens, on peut comparer le montant total de $30,880,000 avec les derniers chiffres du PNB du Canada ainsi que des ventes, des imprimeries, maisons d'édition et industries connexes.

COMPARAISON

	Total annuel ($ millions)	Revenu de production des livres canadiens en pourcentage
PNB - (BFS - 1969)	$78,300	.04%
Revenu estimatif de l'impression, de l'édition et des industries connexes, provenant des secteurs de la production, de l'impression commerciale, de la composition et de la reliure, y compris la production de livres périodiques et journaux. Valeur estimative ajoutée pour 1969: $835,000,000.	1,372	2.3%

La valeur ajoutée de la production canadienne des livres en pourcentage de la valeur ajoutée de l'impression, de l'édition et des industries connexes est de 2.3%.

Tel qu'il est mentionné à la section V.A., les Canadiens consommèrent en 1969 une valeur de $144.8 millions de livres importés. En utilisant la proportion de 40% et les ventes globales de livres importés, on peut estimer la valeur des livres importés en dollars de ventes des producteurs.

Cette valeur s'établit à $57.9 millions. Le tableau suivant compare cette perte d'occasion d'affaires avec les dépenses des éditeurs à l'égard des livres produits au Canada. A noter que cette comparaison est pour fins d'illustration uniquement et qu'elle ne suppose pas que les livres importés pourraient avoir été produits au Canada au coût de $57.9 millions. Evidemment, l'une des raisons en est que nombre de livres importés furent vendus en quantités trop petites pour être produits économiquement au Canada.

	$	%
Dépenses des éditeurs à l'égard de la production des livres au Canada	$30,880,000	35
Valeur estimative des ventes de livres importés en dollars de ventes des producteurs canadiens	57,920,000	65
Total estimatif	$88,800,000	100%

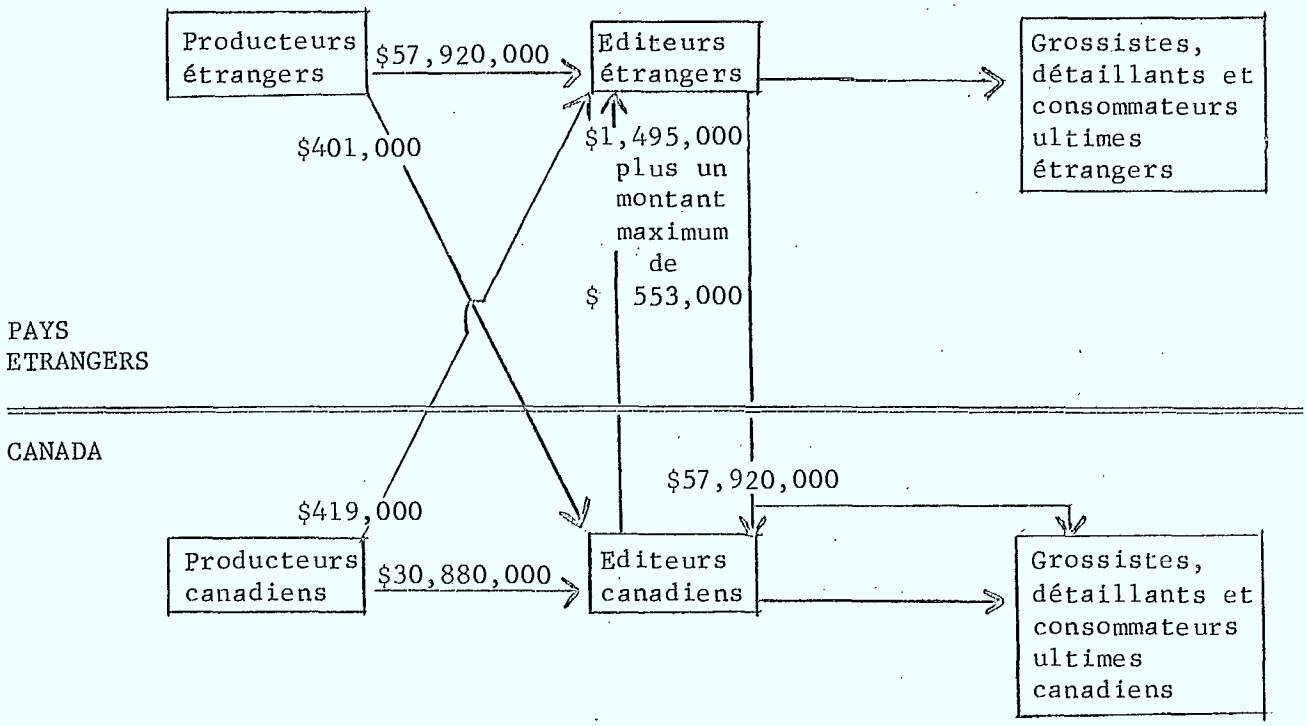
Le montant de la production des livres effectuée au Canada en vue de leur exportation à des éditeurs étrangers, selon les déclarations de 22 compagnies des groupes I, II et III, s'élevait à $419,000 pour leur dernier exercice. Au tableau ci-dessous, on présume que ce chiffre en forme le total. Les principaux éditeurs de livres au Canada déclarèrent qu'en moyenne 1.3% de leur production de livres canadiens était envoyée à des producteurs étrangers. En utilisant ce pourcentage et le montant global annuel de $30,880,000 dépensés par les éditeurs à l'égard de la production de livres au Canada, on peut calculer une somme estimative de $401,000 comme le chiffre d'affaires, en production des livres des éditeurs canadiens, qui fut perdu au bénéfice de la concurrence étrangère.

Tel qu'il est mentionné à la section V.A., les exportations annuelles de livres des éditeurs et producteurs canadiens sont évaluées à $5,540,000. Si on élimine les exportations des producteurs au montant de $419,000, il reste un solde de $5,121,000 d'exportations par les éditeurs et distributeurs. En utilisant de nouveau la moyenne de $40% du prix de revient, celui-ci représente $2,048,000 d'exportations évaluées en prix de vente des producteurs. De ce chiffre, 73% ou $1,495,000 résultent de la production au Canada qui est vendue à l'étranger par les éditeurs. Le solde de $553,000 (27% des exportations) représente des livres exportés

qui avaient été auparavant importés par les éditeurs et distributeurs canadiens. Il ne fut pas possible de diviser le montant de $553,000 en exportations des éditeurs et exportations des distributeurs.

Le tableau suivant établit ces débits annuels de livres, tous évalués en prix de vente des producteurs canadiens.

PRINCIPAUX DEBITS ANNUELS DE LIVRES AFFERENTS
A L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE
EVALUES EN PRIX DE VENTE DES PRODUCTEURS CANADIENS



(b) - Impression du livre

Une étude récente de proportions donne des résultats à l'égard des compagnies d'impression de l'Amérique du Nord. Les établissements où prédomine l'impression des livres et qui sont compris dans cette étude sont analysés séparément. Bien que l'étude fournisse des résultats séparés quant aux compagnies canadiennes d'impression, on n'en possède pas concernant un groupe correspondant d'établissements où l'impression des livres prédomine au Canada. Certains des résultats de cette étude sont consignés ci-dessous. Les différences suivantes se dégagent d'une comparaison des firmes nord-américaines où prédomine l'impression des livres avec toutes celles qui firent rapport:

1. La composition du coût des ventes des établissements où prédomine l'impression des livres est différente. On dépense moins en matière mais davantage en main-d'oeuvre et frais généraux de production.

2. En pourcentage de la valeur de la production, le coût des ventes des établissements où prédomine l'impression des livres est approximativement le même que celui de tous les établissements ayant fait rapport.

3. Les frais d'administration des établissements où prédomine l'impression des livres, en pourcentage de la valeur de la production, sont plus élevés et les frais de vente le sont moins.

4. En pourcentage de la valeur de la production, les établissements où prédomine l'impression des livres dépensent légèrement moins au total en frais d'administration et de vente.

5. Les établissements où prédomine l'impression des livres accusent un profit légèrement supérieur en pourcentage de la valeur de la production.

ETUDE DES PROPORTIONS

	Etablissement où prédomine l'impression des livres		Tous les établissements ayant fait rapport	
	Tous les établissements	Profit de 8% et plus	Tous les établissements	Profit de 8% et plus
Valeur de la production	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Coût des matières	28.83%	29.00%	37.30%	36.12%
Frais de main-d'oeuvre	37.26%	32.02%	32.23%	29.07%
Frais généraux de production	14.35%	11.96%	10.68%	9.80%
Total	80.44%	72.98%	80.21%	75.00%
Profit brut	19.56%	27.02%	19.79%	25.00%
Frais d'admin.	7.72%	8.02%	6.79%	6.23%
Frais de vente	5.74%	5.61%	7.34%	7.26%
Total	13.46%	13.63%	14.14%	13.49%
Profit	6.10%	13.39%	5.66%	11.51%

(c) - Chiffre d'affaires

Le tableau suivant établit la répartition des groupes I, II et II par échelons de ventes. Les ventes globales des compagnies pour leur dernier exercice servent à cette fin. Vingt pour cent (20%) des compagnies déclarèrent des ventes de moins de $1,000,000.

Ventes globales

Echelons	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Moins de 1 million de $	3	5	1	9
1 - 1.99 million	5	6	1	12
2 - 2.99 millions	3	2	2	7
3 - 3.99 millions	-	3	1	4
4 - 4.99 millions	-	-	1	1
5 millions et plus	3	4	3	10
Sans réponse	1	1	-	2
	15	21	9	45

On a également demandé aux producteurs interviewés de donner le nombre total de leurs employés. On peut voir au tableau suivant que 27% des producteurs interviewés déclarèrent en avoir moins de 200.

Nombre d'employés

Echelons	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Moins de 99	3	14	4	21
100 - 199	7	3	2	12
200 - 299	1	2	2	5
300 - 499	2	-	-	2
500 - 999	-	-	1	1
1,000 et plus	1	1	-	2
Sans réponse	1	1	-	2
	15	21	9	45

En plus des données sur les ventes et l'emploi, on demanda aux producteurs de classer l'avoir de leurs actionnaires en sept échelons. Le tableau ci-dessous indique que 64% des producteurs interviewés déclarèrent que cet avoir était inférieur à $1,000,000.

Avoir des actionnaires

Echelons	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Moins de 1 million de $	8	15	6	29
1 - 1.99 million	3	3	1	7
2 - 3.99 millions	2	1	1	4
4 - 6.99 millions	-	-	1	1
7 - 9.99 millions	-	1	-	1
10 -19.99 millions	1	-	-	-
20 millions et plus	-	-	-	-
Sans réponse	1	1	-	2
	15	21	9	45

(d) Rentabilité

Les compagnies des groupes I, II et III déclarèrent, en pourcentage des ventes, les profits après impôts de leur dernier exercice. Les pourcentages apparaissant ci-dessous représentent les résultats à l'échelle de la compagnie et ne découlent pas exclusivement de la production des livres. A noter que 22% des producteurs interviewés déclarèrent des profits de moins de deux pour cent sur les ventes, après impôts.

Profit net sur les ventes

Echelons	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Moins de 2%	4	5	1	10
2 - 3.99%	2	4	4	10
4 - 5.99%	4	5	1	10
6 - 7.99%	1	1	1	3
8 - 9.99%	-	1	1	2
10% et plus	1	3	1	5
Sans réponse	3	2	-	5
	15	21	9	45

Les mêmes compagnies établirent également le profit après impôts en pourcentage de l'avoir des actionnaires de leur compagnie. De nouveau, les pourcentages mentionnés au tableau suivant, sont des résultats à

l'échelle de la compagnie. Vingt-cinq pour cent (25%) déclarèrent un rendement de moins de 4%.

Profit net sur l'avoir des actionnaires

Echelons	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Moins de 2%	3	3	-	6
2 - 3.99%	1	1	3	5
4 - 5.99%	-	1	-	1
6 - 7.99%	2	-	1	3
8 - 9.99%	2	3	1	6
10% et plus	4	5	3	12
Sans réponse	3	8	1	12
	15	21	9	45

On peut analyser la rentabilité selon l'importance de l'avoir des actionnaires. Les compagnies des groupes I et III accusent des profits qui proviennent entièrement de la production. On en établit ci-dessous une comparaison selon l'importance de l'avoir des actionnaires. En ce qui concerne les compagnies des groupes I et III, la rentabilité sur l'avoir croît de pair avec l'importance de l'avoir des actionnaires.

Médiane de rentabilité

	Compagnies du groupe I		Compagnies du Groupe III	
	% du profit net sur les ventes	% du profit net sur l'avoir des actionnaires	% du profit net sur les ventes	% du profit net sur l'avoir des actionnaires
Moins de $1 million	2 - 4%	6 - 8%	2 - 4%	6 - 8%
$1 million et plus	4 - 6%	8 - 10%	2 - 4%	8 - 10%

(e) - Intégration

Pour comprendre le degré d'intégration verticale dans l'industrie canadienne du livre, on peut constater que sur les 99 éditeurs en cause dans l'étude, 21% effectuent eux-mêmes leur production en tout ou en partie.

Le coût total estimatif subi par les éditeurs du

groupe II qui utilisent leurs propres installations s'éleva à 23% du montant global de $30,880,000 en frais de production canadienne de livres.

On demanda aux producteurs des groupes I et III et à tous les éditeurs leur opinion sur les tendances à l'intégration de la composition, de l'impression et de la reliure. Les résultats en sont résumés ci-dessous. Soixante-deux pour cent (62%) des producteurs des groupes I et III déclarèrent qu'à leur avis la tendance s'orientait vers l'exécution par contrats séparés de la composition, de l'impression et de la reliure.

Intégration de la production

	Compagnies du groupe I Nombre	Compagnies du groupe III Nombre	Editeurs Nombre
Tendance à l'intégration de la composition, l'impression et la reliure	2	1	27
Tendance à l'intégration de l'impression et de la reliure	3	-	5
Tendance à l'exécution par contrat séparé de la composition, l'impression et la reliure	7	6	34
Aucune tendance	1	2	11
Sans réponse	2	-	22
Total	15	9	99

Les producteurs et éditeurs expliquèrent les tendances à l'intégration par les raisons suivantes:

- l'intégration procure un meilleur service aux éditeurs
- l'intégration accroît les profits des producteurs
- l'intégration assure un meilleur contrôle du calendrier de production
- l'intégration améliore la qualité

Ceux qui étaient d'avis que la tendance était loin d'être à l'intégration en donnèrent les raisons suivantes:

- les éditeurs préfèrent les achats séparés car ils leur assurent la meilleure coordination et un plus fort pouvoir d'achat auprès des petits établissements;

- l'exécution par contrat séparé permet au producteur d'occuper entièrement tous les services
- déclin de l'impression typographique.

(f) - Attaches financières

On demanda aux producteurs de révéler la nationalité des actionnaires majoritaires de leur compagnie. Au tableau ci-dessous, on peut voir que 82% des producteurs jouissent d'une participation majoritaire canadienne.

Propriété

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Canadienne	14	16	7	37
Américaine	-	-	-	-
Française	-	-	-	-
Britannique	1	3	2	6
Sans réponse	-	2	-	2
	15	21	9	45

En raison du petit nombre de compagnies de propriété étrangère dans chaque groupe, il n'est pas possible d'analyser les ventes et les profits par catégorie de propriétaires.

(g) - Emplacement

Les compagnies des groupes I, II et III sont divisées ci-dessous selon leur emplacement. Cinquante-six pour cent (56%) des producteurs canadiens interviewés sont situés dans la région de Toronto.

Emplacement

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Région de Toronto	5	12	8	25
Région de Montréal	2	6	-	8
Autres endroits	8	3	1	12
Totaux	15	21	9	45

Lorsqu'on demanda aux éditeurs de classer l'importance de divers facteurs dans le choix d'un imprimeur, le classement global de la situation géographique fut le cinquième facteur en importance. Le classement par importance

de la situation géographique par 75 éditeurs est établi ci-dessous:

Importance de la situation géographique

Classement des éditeurs

	Nombre
Facteur le plus important	-
Facteur deuxième en importance	2
Facteur troisième en importance	7
Facteur quatrième en importance	13
Facteur cinquième en importance	11
Facteur sixième en importance	20
Facteur septième en importance	6
Facteur huitième en importance	13
Facteur neuvième en importance	3
Total	75

Dans le choix d'une localité où établir une installation de production de livres, les producteurs estiment que les facteurs énumérés au tableau ci-dessous sont importants. Le facteur qui revint le plus souvent est la proximité d'un centre d'édition.

Facteurs influant sur le choix de l'emplacement d'une installation de production de livres

Nombre de compagnies qui mentionnèrent chaque facteur

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Proximité d'un centre d'édition	6	5	7	18
Proximité de compositeurs	-	4	-	4
Proximité du consommateur ultime	7	6	1	14
Proximité d'un centre industriel	5	7	2	14
A l'écart de la concurrence	-	1	2	3
Admissibilité à l'aide gouvernementale aux régions désignées	-	1	-	1
Service de transport	1	1	-	2
Main-d'oeuvre à bon marché	2	-	3	5
Taxes municipales peu élevées	2	-	-	2

On demanda aux producteurs de livres et aux imprimeurs de désigner l'endroit de leurs trois premiers choix à l'égard de l'établissement d'une nouvelle imprimerie ou d'un nouvel atelier de reliure au Canada, ou des deux. Les compagnies du groupe I ainsi que celles du groupe III optèrent pour la région de Toronto comme premier choix.

Emplacement des installations

	Compagnies du groupe I		
	Premier choix	Deuxième choix	Troisième choix
Région de Montréal	1	2	2
Région de Toronto	10	1	-
Le Québec, à l'extérieur de Montréal	-	-	3
L'Ontario, à l'extérieur de Toronto	1	5	-
Provinces maritimes	-	1	-
Provinces des Prairies	2	-	1
Colombie-Britannique	-	1	4
Sans réponse	1	5	5
Totaux	15	15	15

Emplacement des installations

	Compagnies du groupe III		
	Premier choix	Deuxième choix	Troisième choix
Région de Montréal	1	2	2
Région de Toronto	4	2	1
Le Québec, à l'extérieur de Montréal	-	2	-
L'Ontario, à l'extérieur de Toronto	3	2	-
Provinces maritimes	-	-	-
Provinces des Prairies	-	-	1
Colombie-Britannique	1	1	3
Sans réponse	-	-	2
Totaux	9	9	9

Les producteurs motivèrent leur choix comme suit:

- Toronto possède un bon effectif ouvrier
- Toronto est le centre de l'impression et de l'édition du Canada
- Main-d'oeuvre peu coûteuse à l'extérieur de Toronto
- Priorité accordée par le ministère de l'Education de la Colombie-Britannique aux livres produits en Colombie-Britannique
- L'emplacement au Québec pose des problèmes d'une nature tout à fait particulière
- Moins de concurrence à l'extérieur de la région de Toronto

(h) - Caractéristiques de l'exploitation

i) Relations éditeurs - producteurs

Au cours du sondage, on demanda aux éditeurs de classifier par rang d'importance les facteurs sur lesquels ils fondent leur décision du choix d'un imprimeur. Le tableau ci-dessous en résume les résultats. Quatre-vingt-treize pour cent (93%) des éditeurs mentionnèrent le prix ou la qualité comme premier choix. Plusieurs éditeurs citèrent le prix et la qualité comme premier choix sans indiquer un second choix. La colonne du troisième choix met en relief l'importance que les éditeurs attachent au service.

Sélection d'un imprimeur de livres par les éditeurs

	Premier choix	Deuxième choix	Troisième choix
Prix	42	33	7
Qualité	46	26	9
Installation de distribution	-	1	1
Installation de production	5	7	15
Situation géographique	-	2	7
Importance de l'imprimeur	-	-	3
Service (p.ex. livraison)	2	9	35
Accords sur la composition	-	2	6
Contrats de reliure	-	-	3
Totaux	95	80	86

En vue d'évaluer les relations entre l'éditeur et l'imprimeur on demanda aux producteurs des groupes I et III s'ils croyaient qu'il existe des relations avantageuses et efficaces entre eux et les éditeurs. Trente-trois pour cent (33%) des compagnies du groupe I se dirent d'avis qu'il existait de bonnes relations alors que 56% des compagnies du groupe III

abondèrent dans le même sens.

Relations éditeur-producteur

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe III
Bonnes relations	5	5
Relations médiocres	7	2
Ne savent pas	1	1
Sans réponse	2	1
	15	9

On demanda également aux mêmes compagnies d'énumérer par rang d'importance les facteurs qu'ils considèrent dans la prospection, dans le choix d'un éditeur ou l'établissement de relations d'affaires avec lui. Dans les deux groupes, le premier choix le plus mentionné fut la réputation de l'éditeur.

Facteurs déterminant la sélection des éditeurs

	Compagnies du groupe I		
	Premier choix	Deuxième choix	Troisième choix
Auteurs publiés par l'éditeur	-	1	1
Possibilité de nouveaux tirages	3	3	1
Réputation de l'éditeur	7	3	1
Importance de l'éditeur	1	1	5
Emplacement géographique	-	1	1
Programme de production du producteur	-	1	1
Occasions de fournir d'autres services	3	3	3
Sans réponse	1	2	2
	15	15	15

Facteurs déterminant la sélection des éditeurs

	Compagnies du groupe III		
	Premier choix	Deuxième choix	Troisième choix
Auteurs publiés par l'éditeur	-	-	-
Possibilité de nouveaux tirages	2	4	-
Réputation de l'éditeur	4	1	1
Importance de l'éditeur	2	2	2
Emplacement géographique	-	1	3
Programme de production du producteur	-	-	2
Occasion de fournir d'autres services	-	-	-
Sans réponse	1	1	1
	9	9	9

ii) Direction

On demanda aux producteurs si, à leur avis, la direction de l'industrie de l'impression et de l'édition est "raffinée" en comparaison avec d'autres industries. On posa cette question à l'égard de la direction générale, de la direction de la production, de la direction financière et la direction de la mise en marché. Les réponses en sont résumées ci-dessous. Très peu de producteurs classèrent l'un ou l'autre de ces secteurs de la direction comme "très raffiné".

Opinion sur la présente direction dans l'industrie de l'édition et de l'impression du livre

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Direction générale				
Très "raffinée"	-	6	-	6
Quelque peu "raffinée"	6	3	2	11
Peu de raffinement	4	6	4	14
Sans réponse	5	6	3	14
Total	15	21	9	45

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Direction de la Production				
Très "raffinée"	-	7	-	7
Quelque peu "raffinée"	8	3	1	12
Peu de "raffinement"	2	5	5	12
Sans réponse	5	6	3	14
Total	15	21	9	45
Direction financière				
Très "raffinée"	-	4	1	5
Quelque peu "raffinée"	5	7	1	13
Peu de "raffinement"	5	4	4	13
Sans réponse	5	6	3	14
Total	15	21	9	45
Direction de la mise en marché				
Très "raffinée"	-	4	1	5
Quelque peu "raffinée"	5	5	1	11
Peu de "raffinement"	5	5	4	14
Sans réponse	5	7	3	15
Total	15	21	9	45

On obtint des renseignements auprès des producteurs canadiens de livres sur l'utilisation de programmes de formation à l'intention des employés à la direction. Trente-trois pour cent (33%) déclarèrent qu'ils n'avaient recours à aucun cours défini de formation.

Formation de la direction

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Recours à un cours à l'extérieur ou à la compagnie	5	7	6	18
Aucune formation définie	3	9	3	15
Sans réponse	7	5	-	12
Total	15	21	9	45

iii) Travailleur spécialisés

Les producteurs des groupes I, II et III firent part de leur expérience de la recherche de travailleurs spécialisés compétents. Quarante-neuf pour cent (49%) exprimèrent l'avis que l'offre était bonne.

Offre de travailleurs spécialisés

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Offre adéquate	8	8	6	22
Offre pauve	6	6	3	15
Sans réponse	1	7	-	8
Total	15	21	9	45

En recueillant des données sur le recours aux programmes de formation à l'intention des travailleurs spécialisés, on établit que 53% des compagnies des groupes I, II et III possèdent un programme défini de formation.

Formation des travailleurs spécialisés

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Ont un programme défini	8	9	7	24
Aucune formation défini	-	7	2	9
Sans réponse	7	5	-	12
Total	15	21	9	45

iv) Aide financière

Les producteurs canadiens de livres déclarèrent s'ils avaient reçu des fonds des gouvernements fédéral ou provinciaux sous forme de subsides ou de prêts à des fins d'expansion. On constate ci-dessous que 20% des compagnies des groupes I, II et III déclarèrent avoir reçu des fonds des gouvernements.

Fonds des gouvernements

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Ont reçu des fonds	3	5	1	9
N'ont pas reçu de fonds	10	13	8	31
Sans réponse	2	3	-	5
Total	15	21	9	45

En plus de recevoir de l'argent des gouvernements, des entreprises du secteur de la production canadienne du livre ont recours à des sources de fonds du secteur privé. Celles-ci comprennent les compagnies commerciales de financement pour les emprunts et la location à long terme, les banques à charte à l'égard du financement à court terme et parfois à plus long terme, les compagnies de fiducie à l'égard des hypothèques et les fournisseurs de capitaux aventurés dans l'entreprise sous forme d'actions et d'obligations. Etant donné qu'il s'agit dans plusieurs cas de compagnies à participation très restreinte, l'accumulation interne de fonds et les investissements additionnels de la part des propriétaires forment d'importantes sources de capitaux.

Lorsqu'on demanda aux producteurs s'ils croyaient que le gouvernement canadien avait "fait suffisamment" pour stimuler la croissance de l'industrie du livre, on obtint les réponses résumées ci-dessous. Soixante-deux pour cent (62%) étaient d'avis que l'appui du gouvernement est insuffisant.

Appui du gouvernement canadien

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Suffisant	1	2	3	6
Insuffisant	11	14	3	28
Sans opinion	3	5	3	11
Total	15	21	9	45

v) Location

L'étendue de la location d'immeubles et d'outillage dans l'industrie canadienne de production du livre ressort des résultats suivants du sondage. Vingt-neuf pour cent (29%) des producteurs interviewés déclarèrent qu'ils louaient des édifices et 4% déclarèrent qu'ils louaient de l'outillage.

Location

	Compagnies du groupe I		Compagnies du groupe II		Compagnies du groupe III		Total des compagnies	
	Edif.	Outil	Edif.	Outil	Edif.	Outil	Edif.	Outil
Locataire	3	1	5	1	5	-	13	2
Propriétaire	10	12	12	16	3	8	25	36
Sans réponse	2	2	4	4	1	1	7	7
Total	15	15	21	21	9	9	45	45

On a comparé ci-dessous la médiane de rentabilité des producteurs locataires et non locataires. Selon les résultats obtenus, les producteurs du groupe I qui louent des édifices ou de l'outillage obtiennent un rendement moindre de leur capital-actions. La rentabilité est, toutefois, déterminée par plusieurs facteurs et on ne doit pas en conclure que la location entraine nécessairement des profits moindres.

Médiane de rentabilité

	Compagnies du groupe I		Compagnies du groupe III	
	% de profit net sur les ventes	Profit net sur le capital-actions	% de profit net sur les ventes	Profit net sur le capital-actions
Edif. loués	4 - 6%	6 - 8%	2 - 4%	6 - 8%
Propres édif.	4 - 6%	8 - 10%	4 - 6%	6 - 8%
Outill. loué	< 2%	2 - 4%	-	-
Propre outill.	4 - 6%	8 - 10%	-	-

vi) Vieillissement de l'outillage

En vue d'obtenir un indice du degré de vieillissement de l'outillage dans l'industrie de production du livre, on a demandé aux compagnies l'âge de leur presse à imprimer qui a le plus contribué à la production globale de leur dernier exercice. Les résultats sont résumés ci-dessous. Trente-huit pour cent (38%) des compagnies des groupes I, II et III déclarèrent que leur presse principale avait moins de six ans.

Age de la presse à imprimer la plus productive

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Moins d'un an	2	1	-	3
1 - 1.9 an	1	1	-	2
2 - 3.9 ans	2	3	2	7
4 - 5.9 ans	2	2	1	5
6 - 7.9 ans	3	4	1	8
8 - 11.9 ans	1	1	2	4
12 - 15.9 ans	-	-	-	-
16 - 19.9 ans	-	1	2	3
20 ans et plus	-	1	-	1
Sans réponse	4	7	1	12
Total	15	21	9	45

On peut analyser la médiane de rentabilité par cette échelle de vieillissement de l'outillage. L'analyse révèle que les producteurs des groupes I et III dont la presse principale avait moins de 6 ans obtiennent un rendement sur leurs investissements, plus élevé.

Médiane de rentabilité

Age de la presse a imprimer la plus productive	Compagnies du groupe I		Compagnies du groupe III	
	% du profit net sur les ventes	% du profit net sur l'avoir des actionnaires	% du profit net sur les ventes	% du profit net sur l'avoir des actionnaires
Moins de 6 ans	4 - 6%	8 - 10%	2 - 4%	> 10%
6 ans et plus	2 - 4%	6 - 8%	2 - 4%	6 - 8%

vii) Obstacles à l'accès du marché

Ci-dessous le sentiment des producteurs sur l'existence d'obstacles à l'accès aux marchés des éditeurs et imprimeurs au Canada. Trente-six pour cent (36%) se dirent d'avis qu'il n'y existait aucune obstacle.

Obstacles à l'accès

	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Aucun obstacle	4	9	3	16
Certains obstacles	8	4	3	15
Sans réponse	3	8	3	14
Total	15	21	9	45

Ceux qui exprimèrent l'opinion qu'il existait des obstacles à l'accès aux marchés mentionnèrent les suivants dont le plus fréquent fut la mise de fonds initiale.

Nombre de compagnies qui mentionnèrent chaque obstacle

Obstacles à l'accès	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Mise de fonds initiale	7	3	2	12
Concurrence	3	2	1	6
Besoin de travailleurs spécialisés	2	2	-	4
Technologie	1	-	-	1
Manque de clientèle	1	-	-	1

viii) Fournisseurs

On demanda aux producteurs canadiens de désigner leurs fournisseurs de machinerie, papier et autre matériel tel que encre et clichés. Harris Intertype (Canada) Limited fut le fournisseur d'outillage le plus souvent mentionné et, presque invariablement, on nomma les papetiers canadiens comme fournisseurs de papier.

Fournisseurs de machinerie et d'outillage

Nombre de compagnies qui mentionnèrent le fournisseur

Fournisseur	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Harris Intertype	7	4	7	18
MGD	7	3	2	12
Heidelberg	-	3	1	4
Crabtree	2	1	-	3
Strachan & Henshaw	1	-	-	1
Kolbus	2	-	-	2
Smyth	2	1	-	3

Compagnies de papier

Nombre de compagnies qui mentionnèrent le fournisseur

Fournisseur	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Producteurs canadiens de papier-nommés	13	13	9	35
Producteurs étrangers de papier-nommés	2	-	-	2

Fournisseurs d'encre et de clichés

Nombre de compagnies qui mentionnèrent le fournisseur

Fournisseur	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Etablissements locaux - non nommés	13	13	8	34

ix) Recherche et développement

Au cours de l'une des interviews, on décrivit l'oeuvre de pionnier d'un homme et de sa compagnie canadienne dans la mise au point de la presse à courroie. La caractéristique de la presse à courroie réside dans son procédé d'impression au moyen de clichés typographiques aboutés de façon à former une boucle ou courroie pleine. On alimente la presse de bobines de papier en continu et celui-ci entre en contact avec la courroie de clichés en mouvement. On peut monter la courroie à la grandeur voulue pour englober tous les clichés d'un livre. De cette façon on peut imprimer un livre entier à la fois plutôt que par section selon la méthode habituelle d'impression.

Les droits mondiaux d'usage des brevets de la presse à courroie ont été accordés à un fabricant des Etats-Unis. Bien que la presse à courroie se prête très bien à des tirages peu volumineux, particulièrement aux nouveaux tirages, l'utilisation de sa capacité exige un fort volume annuel de livres. Les inventeurs de la technique de la presse à courroie sont d'avis que, désormais, les clichés phototypographiques augmenteront l'usage des presses à courroie pour les livres d'une seule couleur.

x) Productivité

La productivité de cinq producteurs du groupe I qui retournèrent les questionnaires statistiques avec suffisamment de données peut être analysés selon le montant de l'actif global utilisé, le nombre et la catégorie d'employés ainsi que l'importance de ces compagnies. L'échelle de productivité utilisée représente les ventes de chaque compagnie au cours de leur dernier exercice moins les dépenses, durant la même période, en papier, toile et carton à reliure. Etant donné que parfois ces articles sont fournis par les éditeurs aux producteurs, on n'en a pas tenu compte.

Les producteurs dont les ventes étaients supérieures à $1,500,000 accusèrent un revenu plus élevé par dollar de ventes et une meilleure productivité par employé.

Productivité

Importance de la Compagnie	Ventes, moins papier etc., par dollar d'actif global	Ventes, moins papier etc., par employé	Ventes, moins papier etc., par employé payé à l'heure	Ventes, moins papier etc., par employé de bureau salarié	Ventes, moins papier etc., par employé de la direction et des ventes
Ventes de $1.5 million ou moins	1.16	9,620	12,200	141,000	67,100
Ventes de plus de $1.5 million	1.03	10,600	13,920	78,900	101,200
Toutes les compagnies	1.07	10,250	13,350	91,600	87,200

i) Associations industrielles

Les producteurs canadiens de livres appuient diverses associations industrielles. Au cours des interviews, les deux associations le plus souvent mentionnés furent le Canadian Book Manufacturers Institute et le Graphic Arts Industries Association.

Affiliation à une association industrielle

Nombre de compagnies qui mentionnèrent leur affiliation

Association industrielle	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Graphic Arts Technical Foundation	3	1	2	6
Canadian Book Manufacturers Institute	8	5	-	13
Graphic Arts Industries Association	10	5	7	22
Printing Industries of America	5	2	3	10
Council of Printing Industries	3	4	2	9
Canadian Book Publishers Council	-	4	-	4
Canadian Lithographers Association	-	-	4	4
National Association of Photo Lithographers	-	-	3	3

Bien que les producteurs interviewés aient reconnu l'utilité du travail de pression auprès des gouvernements et des études financières, le travail de pression auprès des gouvernements et les études industrielles ont aussi été mentionnés comme des services désirables qui devraient être exploités plus à fond.

Service utiles des associations industrielles

Nombre de compagnies qui mentionnèrent le service

Service utile	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Aide dans les négotiations collectives	3	-	2	5
Travail de pression auprès des gouvernements	4	5	1	10
Aide technique	3	2	3	8
Etudes financières	7	5	6	18

Services désirés des associations industrielles

Nombre de compagnies qui mentionnèrent le service

Service désirable	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Formation de la direction	3	2	-	5
Statistiques sur l'industrie	1	5	-	6
Etablissement de règlements concernant les soumissions	1	-	-	1
Travail de pression auprès des gouvernements	3	6	-	9
Promotion des livres canadiens	-	3	-	3
Renseignements sur les marchés	-	-	1	1
Echange de renseignements sur le crédit	-	-	2	2

(j) - Comparaison avec les producteurs de livres des Etats-Unis

i) Echantillon de producteurs des Etats-Unis

Les huit producteurs des Etats-Unis interviewés sont la propriété des citoyens des Etats-Unis et appartiennent aux échelons suivants de ventes et de profits:

Ventes	Compagnies
Moins de $5 millions	-
5 - 9.99 millions	1
10 - 19.99 millions	1
20 - 29.99 millions	1
30 - 49.99 millions	2
50 millions et plus	1
Total	8

Profit net sur les ventes

Echelons	Compagnies
Moins de 2%	1
2 - 3.99%	2
4 - 5.99%	-
6% et plus	1
Sans réponse	1
Total	8

Bien qu'on ne puisse pas considérer ces compagnies comme étant vraiement représentatives de l'industrie de production du livre aux Etats-Unis en ce qui a trait aux statistiques, il est intéressant de comparer les résultats de leurs interviews avec les réponses des producteurs canadiens de livres du groupe I.

ii) Genre de production

Nous avons demandé aux producteurs de livres d'analyser leurs ventes globales du dernier exercice par genre de production. Six (6) compagnies du groupe I furent en mesure de répondre à cette demande. Comme les ventes de livres de deux des six compagnies du groupe I ne représentent qu'une fraction de leurs ventes globales, nous avons analysé les ventes de livres plutôt que les ventes globales par genre de production. Sept (7) des producteurs des Etats-Unis effectuèrent la même analyse et tous analysèrent les ventes globales.

Analyse des ventes par genre de production

	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
Composition	7%	12%
Préparation offset	8	7
Typographie	3	12
Impression offset	28	25
Reliure de livres reliés)	54	35
Reliure de livres brochés)		9

La comparaison ci-dessus indique que le groupe de producteurs canadiens fait un plus grand usage de la typographie que les producteurs des Etats-Unis interviewés. Le groupe canadien tira 68% de son revenu d'impres-

sion des ventes d'impression offset ou lithographique. Ce 68% se compare de près avec une projection de 66% à l'égard de l'industrie de l'impression du livre aux Etats-Unis en 1969. La projection en pourcentage est fondée sur les chiffres du ministère du commerce des Etats-Unis et présume que la tendance des années 1958 à 1966 s'est poursuivie jusqu'en 1969.

Impression des livres aux Etats-Unis (S.I.C. 2732)

($000,000)

Procédé d'impression	1958	1966	Proportion 66/58
Lithographie	168	484	2.89
Autres procédés	248	325	1.31
Non spécifié	7	18	
Totaux	428	827	1.95
Lith. en % du total	40%	59%	

iii) Ventes de matériel autre que le livre

On demanda aux producteurs de livres de déclarer le pourcentage de leurs ventes globales qui dérive de leurs ventes de livres. Ci-dessous le sommaire des résultats du sondage. Les producteurs des Etats-Unis se concentrent davantage sur la vente des livres que les compagnies du groupe I qui répondirent à la question.

Répartition des ventes

Livres en pourcentage des ventes globales	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
Moins de 20%	-	2
20 à 39%	1	1
40 à 59%	1	2
60 à 79%	-	1
80 à 100%	6	2
Sans réponse	-	7
Totaux	8	15

iv) Intégration

On demanda l'opinion des producteurs de livres sur la possibilité qu'il y ait tendance à l'intégration de la composition, l'impression et la reliure. Ci-dessous la comparaison des vues des producteurs des Etats-Unis et des compagnies du groupe I interviewés. Les producteurs des Etats-Unis ne croient pas qu'il y ait tendance à la séparation des fonctions de la production mais 47% des compagnies du groupe I pressentent une tendance à la séparation.

Intégration de la production

	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
Tendance à l'intégration de la composition, l'impression et la reliure	4	2
Tendance à l'intégration de l'impression et la reliure seulement	4	3
Tendance à l'exécution par contrat séparé de la composition, l'impression et la reliure	-	7
Aucune tendance	-	1
Sans réponse	-	2
Totaux	8	15

Les producteurs des Etats-Unis expliquèrent les tendances à l'intégration par les raisons suivantes:

- l'intégration procure un meilleur service aux clients
- l'intégration comprime les frais croissants du transport
- l'intégration améliore le contrôle

v) Direction

Les producteurs des Etats-Unis et du Canada déterminèrent la qualité de la direction de l'industrie de la production du livre dans leur pays respectif. Ils exprimèrent leurs vues à l'égard de la direction générale, de la direction de la production et de la direction de la mise en marché. Rarement la direction de l'un ou l'autre de ces secteurs fut jugée "excellente" dans aucun des deux pays.

Direction générale

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Excellente	-	-
Adéquate	4	11
Faible	4	1
Ne savent pas	-	3
Total	8	15

Direction de la production

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Excellente	-	3
Adéquate	8	8
Faible	-	-
Ne savent pas	-	4
Total	8	15

Direction de la mise en marché

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Excellente	-	-
Adéquate	3	6
Faible	5	5
Ne savent pas	-	4
Total	8	15

On demande en outre aux producteurs s'ils estimaient que l'industrie du livre dans leur pays se tenait au fait du concept moderne de la direction, de la technologie, de la modernisation des installations de production et de la recherche sur les marchés. Dans aucun de ces secteurs d'un pays ou de l'autre on estimait généralement que l'industrie du livre était très avancée.

Au fait du concept moderne de la direction

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Très au fait	1	2
Moyennement	3	4
Incomplètement	4	4
Ne savent pas	-	5
Total	8	15

Au fait de la technologie

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Très au fait	1	2
Moyennement	6	4
Incomplètement	1	4
Ne savent pas	-	5
Total	8	15

Au fait de la modernisation des installations de production

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Très au fait	1	3
Moyennement	6	3
Incomplètement	1	4
Ne savent pas	-	5
Total	8	15

Au fait de la recherche sur les marchés

	Classement des producteurs des Etats-Unis	Classement des producteurs du groupe I
Très au fait	-	2
Moyennement	3	1
Incomplètement	4	6
Ne savent pas	1	6
Total	8	15

vi) Outillage

Les producteurs des deux pays déterminèrent le genre d'outillage d'impression qui fut le plus important en ce qui a trait au volume des dernières années. Les producteurs des Etats-Unis indiquèrent de manière prédominante la presse offset à papier continu comme le type le plus important alors que les producteurs du groupe I indiquèrent plus fréquemment la presse offset à feuilles.

Presse à imprimer la plus importante

	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
Presse typographique à papier continu	1	1
Presse typographique à feuilles	-	1
Presse offset à feuilles	-	7
Presse offset à papier continu	7	3
Rotogravure	-	1
Sans réponse	-	2
Totaux	8	15

Les producteurs mentionnèrent également l'âge et la date du remplacement de leur presse à imprimer qui fut la plus importante en ce qui a trait au volume de l'année dernière. En moyenne, les compagnies du groupe I déclarèrent qu'ils prévoyaient une durée productive de trois ans de plus que les producteurs des Etats-Unis interviewés.

Presse à imprimer la plus importante

	Producteurs des Etats-Unis Moyenne	Producteurs du groupe I Moyenne
Age en années	$4\frac{1}{2}$	5
Nombre d'années avant remplacement	9	$11\frac{1}{2}$
Total	$13\frac{1}{2}$	$16\frac{1}{2}$

vii) Ampleur du tirage

On demanda aux producteurs du Canada et des Etats-Unis d'indiquer l'ampleur de leurs tirages maximaux, minimaux et moyens. Les producteurs

des Etats-Unis déclarèrent en général un tirage moyen d'impression et reliure de 22,500 livres. En comparaison, les moyennes des compagnies du groupe I qui firent rapport s'établissent à 15,000 livres à l'égard de l'impression et 13,500 à l'égard de la reliure.

Ampleur des tirages moyens

Echelons en nombre de livres	Producteurs des Etats-Unis		Producteurs du groupe I	
	Impression	Reliure	Impression	Reliure
Moins de 5,000	-	-	-	-
5000 à 9,999	2	2	4	4
10,000 à 14,999	1	1	5	5
15,000 à 19,999	1	1	-	-
20,000 à 29,999	2	1	-	-
30,000 à 49,999	1	2	-	-
50,000 et plus	1	1	1	1
Sans réponse	-	-	5	5
Totaux	8	8	15	15

Ampleur des tirages maximaux

Echelons en nombre de livres	Producteurs des Etats-Unis		Producteurs du groupe I	
	Impression	Reliure	Impression	Reliure
Moins de 40,000	-	-	-	2
40,000 à 59,999	-	-	4	3
60,000 à 79,999	-	-	4	3
80,000 à 99,999	-	-	-	-
100,000 à 124,999	1	-	1	
125,000 à 149,999	-	-	1	1
150,000 à 199,999	1	1	-	-
200,000 à 399,999	2	3	-	1
400,000 à 999,999	1	1	-	-
1,000,000 et plus	3	3		
Sans réponse	-	-	5	5
Totaux	8	8	15	15

Ampleur des tirages minimaux

Echelons en nombre de livres	Producteurs des Etats-Unis		Producteurs du groupe I	
	Impression	Reliure	Impression	Reliure
Moins de 500	-	-	-	1
500 à 999	3	3	2	1
1,000 à 1,999	-	-	5	5
2,000 à 3,999	-	-	2	2
4,000 à 6,999	4	4	-	-
7,000 à 9,999	-	-	1	1
10,000 à 14,999	-	-	-	-
15,000 et plus	1	1	-	-
Sans réponse	-	-	5	5
Totaux	8	8	15	15

viii) Capacité des établissements

On donne ci-dessous la capacité estimative déclarée des établissements, en ce qui a trait au nombre d'heures par semaine durant lesquelles les établissements peuvent fonctionner efficacement ainsi qu'au nombre d'heures par semaine pendant lesquelles les établissements fonctionnent habituellement. Il ressort des moyennes que les producteurs des Etats-Unis interviewés utilisent leurs installations plus à fond que les producteurs du groupe I.

Semaine de travail

	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
	Moyenne	Moyenne
Nombre maximal d'heures par semaine	110 heures	110 heures
Nombre réel d'heures par semaine	96 heures	72 heures
Nombre réel d'heures par semaine en pourcentage du nombre maximal	88%	65%

ix) Location

On a recueilli des données des producteurs des Etats-Unis et du Canada sur l'étendue de la location d'édifices et d'outillage. Il en résulte que la majorité des producteurs des Etats-Unis interviewés et les compagnies du groupe I sont propriétaires de leurs édifices et outillage plutôt que locataires.

Location

	Producteurs des Etats-Unis		Producteurs du groupe I	
	Edifices	Outillage	Edifices	Outillage
Locataires	-	-	3	1
Propriétaires	8	5	10	12
Sans réponse	-	-	2	2
Totaux	8	8	15	15

x) Associations professionnelles

Les producteurs des Etats-Unis en cause déclarèrent appartenir à diverses associations industrielles. Le Book Manufacturers Institute fut le plus fréquemment mentionné.

Affiliation à des associations industrielles

Association industrielle	Nombre de producteurs des Etats-Unis qui déclarèrent leur affiliation
Book Manufacturers Institute	7
Graphic Arts Industries Association	4
Research & Engrg. Council	2
Printing Industries of America	2

Les services que les producteurs des Etats-Unis et du groupe I trouvèrent les plus utiles sont indiqués ci-dessous. Le service que les deux groupes mentionnèrent le plus fréquemment fut celui des études de données financières.

Services utiles des associations industrielles

Nombre de compagnies qui mentionnèrent le service

Service	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
Etudes de données financières	6	7
Travail de pression auprès des gouvernements	5	4
Aide technique	5	3
Aide dans les négociations collectives	2	3
Textbook Specification Writing Guidelines	1	-

k) Libre-échange

On demanda aux producteurs d'évaluer les conséquences du "libre-échange" entre le Canada et les Etats-Unis. On décrivit le "libre-échange" comme un moyen de faire circuler entièrement les livres, avec exemption de droits, entre le Canada et les Etats-Unis, et aussi comme l'exemption

du Canada de la clause concernant les producteurs dans la loi des droits d'auteur des Etats-Unis. En général, les producteurs des groupes I et III qui exprimèrent une opinion sont d'avis que les conséquences du libre-échange sur leur entreprise seraient avantageuses. Bien que 21% des compagnies des groupes I et III n'exprimèrent pas d'opinion, 58% déclarèrent que le libre-échange aurait pour effet d'accroître les ventes de leur compagnie et 17% mentionnèrent que leurs ventes diminueraient. De même 50% étaient d'avis que les profits monteraient et 17% qu'ils baisseraient.

Effets du libre-échange sur les affaires

	Compagnies du groupe I			
	Augmentation	Diminution	Peu de changements	Sans réponse
Spécialisation	10	-	1	4
Profits	7	2	2	4
Ventes	9	2	-	4
Accent sur la modernisation	10	-	1	4
Accent sur la direction	10	-	1	4

Effets du libre-échange sur les affaires

	Compagnies du groupe III			
	Augmentation	Diminution	Peu de changements	Sans réponse
Spécialisation	6	-	2	1
Profits	5	2	1	1
Ventes	5	2	1	1
Accent sur la modernisation	5	1	2	1
Accent sur la direction	5	1	2	1

On demanda aux producteurs des Etats-Unis s'ils favoriseraient un accord entre le Canada et les Etats-Unis en vue d'éliminer les tarifs et la clause relative à la production dans la loi des droits d'auteur des Etats-Unis. Ces mesures créeraient en effet le libre-échange entre les deux pays. Parmi ceux qui exprimèrent une opinion, la majorité favorisa un commerce plus libre.

	Producteurs des Etats-Unis
	Nombre
Y sont favorables	4
S'y opposent	1
Sans opinion	3
Total	8

3. Tendances et croissance

L'accroissement des ventes et profits globaux de sept compagnies du groupe I qui retournèrent le questionnaire statistique est indiqué ci-dessous. Apparaît également une analyse de la croissance par rapport à la situation géographique et à la dimension de ces compagnies. Bien que ce groupe ait connu une croissance considérable sous le rapport des ventes depuis cinq ans, au taux composé de 11% par année, les profits s'effondrèrent en 1969, de sorte qu'entre 1964 et 1969 il n'y eut aucun accroissement des profits. Toutefois, pour les années 1965, 1966 et 1967, ce groupe de producteurs déclara un accroissement considérable des profits de pair avec la croissance des ventes.

Soixante-dix-huit pour cent (78%) des ventes de ce groupe de producteurs, en 1969, furent effectuées par des firmes situées hors de la région de Toronto. Celles-ci virent leurs ventes s'accroître au delà de la moyenne, au taux composé de 14% par année au regard de 11%, et elles réalisèrent des profits croissants au taux annuel composé de 6% durant les cinq dernières années.

L'analyse selon la dimension des compagnies indique que 76% des ventes du groupe, en 1969, furent effectuées par des firmes dont les ventes annuelles dépassent $2,000,000. Les plus grands producteurs déclarèrent un accroissement des ventes légèrement au-dessus de la moyenne et une augmentation de bénéfices, qui surpassa la croissance des ventes.

Accroissements des ventes et profits

Sept compagnies du groupe I
($000)

	Ventes globales		Profit net global	
	$	Accroissement d'année en année	$	Accroissement d'année en année
1964	13,763		270	
1965	15,839	15%	406	50%
1966	18,470	17%	553	36%
1967	20,244	10%	735	33%
1968	21,304	5%	489	-
1969	23,620	11%	262	-
Taux de croissance composé de 5 années		11%		-

Accroissement des ventes et profits

Sept compagnies du groupe I
($000)

	Compagnies de la région de Toronto		Autres compagnies	
	Ventes	Profits	Ventes	Profits
1964	4,167	12	9,595	257
1965	4,668	38	11,170	368
1966	4,894	26	13,576	526
1967	5,670	218	14,574	516
1968	5,644	95	15,660	393
1969	5,266	(83)	18,353	345
Croissance composée de 5 années	5%	-	14%	6%

Accroissement des ventes et du profit

Sept compagnies du groupe I

($000)

	Moins de $2 millions de ventes		Plus de $2 millions de ventes	
	Ventes	Profit	Ventes	Profit
1964	3,806	4	9,957	264
1965	4,449	29	11,389	377
1966	4,623	-	13,847	553
1967	5,573	248	14,671	486
1968	5,387	(32)	15,917	521
1969	5,730	(222)	17,889	484
Taux de croissance composé de cinq années	9%	-	12%	13%

Les éditeurs fournissent habituellement aux producteurs le papier, la toile et le carton à reliure. Cinq compagnies du groupe I fournirent les données demandées sur leurs achats de ces articles afin de permettre l'analyse de la croissance de production indépendamment de toute tendance possible de la part des éditeurs à fournir une plus grande partie de matières directement.

Accroissement des ventes et ventes moins papier, toile et carton à reliure

Cinq compagnies du groupe I

	Ventes moins papier, toile et carton à reliure	Ventes
1964	5,523,359	8,428,394
1969	8,885,181	14,051,085
Croissance composée de cinq années	10%	11%

On demanda aux producteurs des Etats-Unis si les éditeurs avaient tendance à acheter directement le papier, la toile et le carton à reliure, et à fournir ces matières. Soixante-trois pour cent (63%) estimèrent qu'une telle tendance se manifestait.

Tendance de la part des éditeurs à fournir les matières aux producteurs

Producteurs des Etats-Unis

	Nombre
Tendance évidente	4
Légère tendance	1
Aucune tendance	2
Tendance contraire	1
Total	8

Il existe un sentiment marqué au sein de l'industrie qu'une proportion croissante de livres canadiens seront imprimés sur des presses offset plutôt que typographiques et que la part des imprimeurs commerciaux ou lithographes dans l'impression des livres va s'accroître. Les lithographes sont souvent disposés à réduire leur marge de profit sur l'impression des livres afin de s'assurer le volume qu'il faut à leur outillage. On prévoit également que la vogue des presses offset à feuilles plutôt qu'à papier continuera à grandir pour ce qui est de l'impression du livre canadien.

On demanda aux éditeurs-producteurs du groupe II s'ils prévoyaient une augmentation ou une diminution du volume de leur production en pourcentage de tous les livres publiés. Parmi ceux qui répondirent, la majorité ne prévoyait aucun changement. Ving-quatre pour cent (24%) du groupe prévoient une augmentation et 5% une diminution.

Portion des livres publiés qui sont produits

	Nombre	%
Prévoient une hausse	5	24%
Prévoient une baisse	1	5
Ne prévoient aucun changement	6	29
Ne savent pas	-	-
Sans réponse	9	42
Totaux	21	100%

Le tableau ci-dessous indique les projets d'expansion des producteurs des Etats-Unis et des producteurs du groupe I interviewés. Le projet le plus souvent mentionné fut l'extension de leur assortiment de produits existants.

Projets d'expansion

Nombre de producteurs qui révélèrent leurs intentions

Intentions	Producteurs des Etats-Unis	Producteurs du groupe I
Extension de l'assortiment de produits existants	5	12
Mise au point à l'intérieur de nouveaux assortiments de produits	1	8
Acquisition à l'extérieur de nouveaux assortiments de produits	1	4
Intégration verticale	-	1
Intégration horizontale	-	3
Acquisition d'entreprises non apparentées	2	-
Vente à une entreprise non apparentée	-	-

Les producteurs de livres révélèrent également le dernier taux d'accroissement de leurs ventes ainsi que leur taux futur prévu.

Accroissement des ventes

Producteurs des Etats-Unis

Croissance	Dernier taux	Taux prévu pour l'avenir
Moins de 5%	-	-
5 - 9.99%	2	2
10 - 14.99%	1	2
15% et plus	2	2
Sans réponse	3	2
Total	8	8

Accroissement des ventes

Producteurs du groupe I

Croissance	Dernier taux	Taux prévu pour l'avenir
Moins de 5%	3	1
5 - 9.99%	3	2
10 - 14.99%	4	3
15% et plus	3	6
Sans réponse	2	3
Total	15	15

On demanda aux producteurs des Etats-Unis interviewés s'ils vendaient à des clients à l'extérieur des Etats-Unis et s'ils projetaient de vendre à des éditeurs canadiens dans l'avenir. Aucun des producteurs des Etats-Unis ne prétendit exercer d'activité sur le marché canadien et, selon les rapports, aucun ne projetait d'en exercer.

Activité sur les marchés étrangers
Producteurs des Etats-Unis

	Nombre
Activité exercée au Canada	-
Activité exercée à l'extérieur des Etats-Unis mais non au Canada	2
Exportations seulement	1
Aucune	5
Total	8

Projets de penétration sur le marché canadien
Producteurs des Etats-Unis

	Nombre
Aucun projet	6
Sans réponse	2
Total	8

4. Problèmes de l'industrie et solutions

Au cours de l'étude, les producteurs mirent de l'avant plusieurs explications concernant l'importance relative au mouvement des dollars dans le tableau de l'avant-propos de la section V. D. Les voici en résumé:

1. La clause de la loi des droits d'auteur aux Etats-Unis concernant les producteurs refuse la protection des droits d'auteurs aux éditeurs de livres d'auteurs des Etats-Unis qui n'en font pas effectuer la production aux Etats-Unis. Cette clause empêche virtuellement la concurrence des producteurs canadiens de livres sur leur marché étranger le plus important et le plus rapproché. Etant donné que les frais de main-d'oeuvre sont moins élevés dans la plupart, sinon dans tous les autres marchés étrangers, les Etats-Unis constituent probablement le seul grand marché étranger de l'édition où les Canadiens pourraient concurrencer avec succès les producteurs du pays. En outre, il n'existe pas d'autre pays étranger que les producteurs canadiens de livres pourraient servir aussi aisément que les Etats-Unis. Il en résulte qu'il est rare que les livres publiés à l'étranger soient de production canadienne lorsqu'ils sont importés au Canada.

2. La loi canadienne sur les droits d'auteur internationaux accorde la protection à un éditeur étranger qui désire vendre ses livres au Canada, quel que soit l'endroit où ils sont produits. Par conséquent, il n'existe aucun stimulant économique favorisant la production au Canada des livres publiés à l'étranger même s'il s'agit d'un livre à succès dont le volume serait attrayant pour le producteur canadien.

3. Le marché canadien du livre demande une grande variété de livres, souvent en quantités que les éditeurs canadiens jugent insuffisantes pour en justifier la publication. C'est pour obvier à cet inconvénient qu'on importe au Canada des livres publiés à l'étranger.

4. En plus de vendre directement aux éditeurs étrangers, les producteurs canadiens de livres pourraient pénétrer sur les marchés étrangers en fournissant aux éditeurs canadiens des livres destinés à l'exportation.

Toutefois, les éditeurs canadiens dans l'ensemble ont connu très peu de succès dans la vente de leurs livres sur les marchés étrangers.

5. A l'heure actuelle, bon nombre de livres entrent au Canada exempts de droits. Les manuels scolaires, de collège ou de cours universitaires, autres que dictionnaires (article 17305-1 du tarif) et les livres de bibliothèques (articles 17316-1 du tarif) sont exempts de droits. Les livres en une langue autre que l'anglais sont exempts de droits en vertu de l'article 17000-1 du tarif. On peut également invoquer l'article 17200-1 du tarif pour obtenir des décisions d'exemption de droits sur les livres traitant de médecine, droit, beaux-arts, science ou religion. L'article 17210-1 du tarif exempte également des droits les livres religieux. Les livres de fiction et les autres livres non exempts de droits en vertu des articles du tarif déjà mentionnés sont frappés d'un droit de 10% (articles 16900-1 et 17100-1) si le pays est désigné comme "nation la plus favorisée". En vertu du tarif préférentiel britannique, les livres en provenance du Royaume-Uni entrent au Canada exempts de droits.

6. Les frais de production d'un livre sont plus élevés au Canada que dans des pays comme l'Angleterre, le Japon et l'Italie. On a aussi émis l'opinion qu'un livre destiné au marché des Etats-Unis peut être produit à meilleur prix aux Etats-Unis que le même livre produit au Canada à l'intention du marché canadien car l'importance du tirage destiné au marché des Etats-Unis est beaucoup plus considérable.

Au cours de l'étude, les membres de l'industrie ont également mentionné certains facteurs qui, à leur avis, engendraient des frais de production élevés et une marge de profit moindre, ou l'un ou l'autre. Ces facteurs sont résumés ci-dessous:

1. Le prix du papier au Canada est plus élevé pour le producteur de livres qu'il ne l'est aux Etats-Unis pour le producteur de ce pays. On estimait que le prix du papier canadien était plus élevé en raison du montant des droits et du taux du change sur le dollar. On impose un droit de $12\frac{1}{2}\%$ sur le papier des Etats-Unis en vertu de l'article 19750-1 du tarif ou de 15% en vertu

de l'article 19700-1.

2. La qualité du papier canadien offerte aux producteurs canadiens de livres est inférieure à celle du choix dont dispose le producteur des Etats-Unis ou de la Grande-Bretagne. On est d'avis que cette lacune constitue une entrave concurrentielle qui empêche l'approvisionnement des éditeurs canadiens en livres qui puissent concurrencer avec succès avec les livres importés au Canada.

   Les producteurs canadiens achètent du papier de papeteries des Etats-Unis afin d'obtenir les qualités voulues. Les producteurs se sont dit d'avis que si les papetiers canadiens jouissaient d'un marché plus vaste, ils seraient en mesure d'offrir un meilleur choix. On a exprimé l'avis qu'on devrait, par un effort concerté, s'employer à faire imprimer autant que possible tous les livres au Canada sur papier de fabrication canadienne et, en outre, on devrait s'efforcer de consolider l'industrie canadienne du papier en exigeant que les producteurs des Etats-Unis qui produisent des livres pour le marché canadien achètent au moins une partie de leur papier de papeteries canadiennes.

3. Les producteurs affirmèrent que le manque d'uniformité de la dimension des livres tels que les formats de $8\frac{1}{2}$ x 11 et $5\frac{1}{2}$ x $8\frac{1}{2}$ ou de 9 x 12 et 6 x 9 des éditeurs portent les frais de production des livres à un niveau plus élevé qu'ils ne le seraient autrement.

4. La machinerie servant à la production des livres est frappée d'une taxe fédérale de vente de 12% qui s'ajoute au prix d'achat. En comparant l'achat par le producteur de livres du Canada et des Etats-Unis d'une machine fabriquée aux Etats-Unis, on se rend compte que la taxe de 12% constitue un coût additionnel pour la compagnie canadienne. Il n'existe pas, toutefois, de droits si le producteur canadien de livres importe sa machinerie des Etats-Unis ou de tout autre pays tombant sous la clause de la nation la plus favorisée en vertu des articles 41201-1 et 41205-1 du tarif.

5. La capacité excédentaire dans l'industrie a entraîné des prix très concurrentiels.

6. Les éditeurs font vivement pression sur les producteurs pour leur faire réduire leurs prix. Il s'y prennent en demandant des soumissions concurrentielles à l'égard des diverses phases de la production du livre, notamment la composition, l'impression et la reliure ainsi qu'en choisissant le plus bas soumissionnaire à l'égard de chaque phase plutôt que d'accorder le travail entier au plus bas soumissionnaire de l'ensemble des tâches.

7. Les tirages canadiens sont en général trop peu élevés pour justifier l'utilisation de l'outillage très efficace d'impression offset polychrome à papier continu.

8. Le coût de la main-d'oeuvre affectée à la composition et à l'impression au Canada est plus élevé qu'en Angleterre ou au Japon et à peu près le même ou légèrement moindre que celui des Etats-Unis.

En plus de fournir les explications exposées ci-dessus, les producteurs ont également indiqué certains problèmes de l'industrie de production du livre.

Problèmes de l'industrie canadienne de production du livre
Nombre de compagnies qui firent mention du problème

Problème	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Pression de la part des éditeurs pour faire réduire la marge de profit	3	1	5	9
Tirage peu élevés	4	6	2	12
Production saisonnière du livre	4	-	1	5
Pénurie de travailleurs spécialisés	1	1	1	3
Instructions incomplètes de la part des éditeurs	1	-	-	1

Problème (Suite)	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Piètre planification des dépenses par les éditeurs pour ce qui est des nouveaux livres	1	-	-	1
Les éditeurs n'étudient pas le marché d'assez près	1	-	-	1
Livres importés	5	1	2	8
Capacité excédentaire de la production du livre	5	-	2	7
Manque d'uniformité du papier ou des formats des livres	2	-	-	2
Les matières importées en vue de la production des livres sont susceptibles de droits	1	-	-	1
Manque de collaboration entre producteurs	1	-	-	1
Clause de la loi des droits d'auteur des Etats-Unis concernant les producteurs	4	1	2	7
Photocopie	1	-	-	1
Coût élevé de la composition	1	-	-	1
Seuls certains imprimeurs reçoivent des subsides provinciaux	1	-	-	1
Les producteurs des régions désignées peuvent recevoir des subsides gouvernementaux	1	-	-	1
Les éditeurs causent des retards de production	1	-	-	1
Frais de production à la hausse	-	2	-	2
Le papier est plus dispendieux au Canada qu'aux Etats-Unis et le choix est inférieur	-	2	3	5
Besoin d'outillage moderne	-	2	-	2
Les frais de production des livres sont moindres en Angleterre et au Japon	-	2	-	2

En plus de relever les problèmes de l'industrie, les producteurs proposèrent des solutions à ces problèmes. Elles sont les suivantes.

Solutions possibles aux problèmes de
l'industrie canadienne de production du livre

Nombre de compagnies qui mentionnèrent la solution

Solution	Compagnies du groupe I	Compagnies du groupe II	Compagnies du groupe III	Total des compagnies
Libre accès au marché des Etats-Unis	4	3	2	9
Protectionnisme - p.ex. tarifs élevés	2	2	1	5
Encouragement de la production canadienne de livres présentement importés	1	-	-	1
Subsides à l'exportation des livres	1	-	-	1
Uniformisation du papier et des formats des livres	3	-	1	4
Abolition de la taxe de vente sur l'outillage	1	-	-	1
Utilisation de méthodes modernes de composition	1	-	-	1
Exiger que les manuels scolaires provinciaux soient produits au Canada	2	3	-	5
Spécialisation des producteurs	-	1	-	1
Application des articles de la loi des droits d'auteur sur les restrictions des importations de livres	-	1	-	1
Aide gouvernementale visant à encourager la production canadienne du livre	-	2	-	2

La solution aux problèmes de l'industrie canadienne de production du livre mentionnée le plus souvent fut le libre accès au marché des Etats-Unis. Afin que les producteurs canadiens puissent fournir des livres aux éditeurs des Etats-Unis, le Canada devra être exempté par les Etats-Unis de la clause concernant les producteurs dans la loi des droits d'auteur des Etats-Unis.

On demanda aux producteurs des Etats-Unis de citer les questions et les problèmes de l'industrie qui, selon eux, influeront sur leur expansion et leurs profits au cours des cinq prochaines années. Pour comparaison, les résultats sont exposés ci-dessous.

Questions et problèmes touchant l'industrie

	Nombre de producteurs des Etats-Unis qui le mentionnèrent
Etendue des dépenses du gouvernement des Etats-Unis en matière d'éducation	6
Tendances démographiques	2
Hausse du degré d'instruction	2
Revenu personnel plus élevé	1
Changements à la loi des droits d'auteur	1
Taux d'intérêts élevés	1
Nouvelles méthodes d'enseignement	1
Nécessité d'améliorer les canaux de distribution	1

5. Résumé

Au cours de l'étude, on fit remarquer que le besoin fondamental de l'industrie canadienne de production du livre réside dans une plus forte demande de livres de production canadienne. Un plus vaste marché se traduirait par des tirages plus considérables, des frais de production moindres et des profits plus élevés. Si le Canada était exempté de la clause concernant les producteurs dans la loi des Etats-Unis sur les droits d'auteur, le potentiel de mise en marché des producteurs canadiens augmenterait considérablement. Pour effectuer des ventes aux Etats-Unis, les producteurs canadiens devraient sans doute réussir à concurrencer les producteurs des Etats-Unis en matière de prix, qualité et service. On a souligné au cours des interviews que le producteur canadien devra être plus que compétitif s'il veut déloger un producteur des Etats-Unis déjà établi.

Entre autres facteurs, les améliorations qui étendraient les marchés des producteurs canadiens reposent sur des ventes d'exportation par les éditeurs canadiens ainsi que sur un plus fort volume d'édition par les éditeurs canadiens afin que les ouvrages publiés au Canada obtiennent une part croissante du marché canadien. Si les éditeurs canadiens réussissent dans ces entreprises, les producteurs sont d'avis qu'ils jouiront alors d'un volume plus élevé.

A P P E N D I C E

ETUDE SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE

PROGRAMME

PREAMBULE

L'imprimerie, l'édition et les entreprises connexes forment une des industries les plus importantes au Canada, en ce sens que leur chiffre d'affaires collectif est au-delà d'un milliard de dollars par an. Une partie considérable de cette somme provient de l'industrie du livre, qui comprend l'édition, d'une part, et l'imprimerie et la reliure, d'autre part. La première constitue un service tandis que l'autre relève du secteur manufacturier.

Le chiffre des importations de matériel imprimé et publié est grosso modo vingt fois plus élevé que celui des exportations pour l'ensemble de l'industrie, et l'écart est encore plus grand dans le domaine du livre proprement dit.

A cause de ce déséquilibre dans un secteur aussi important de l'économie canadienne, le ministère de l'Industrie et du Commerce songe à financer une étude en profondeur dans le secteur de l'édition et dans celui de la production du livre, tant du côté francophone qu'anglophone.

Dans la présente étude, l'industrie du livre est divisée en trois catégories:

- manuels scolaires
- livres de référence
- ouvrages de littérature générale

Les manuels scolaires, estime-t-on, comptent pour environ 70 p. 100 des revenus des maisons d'édition. Aux fins de la présente étude, on devra utiliser les classifications et les définitions suivantes:

1. Livres

Les publications imprimées et reliées qui ne paraissent pas plus d'une fois l'an et qui tout en étant destinées à la vente ne peuvent contenir plus de 20 p. 100 de matière publicitaire. En voici les diverses catégories:

a) Manuels scolaires pour écoles élémentaires

b) Manuels scolaires pour écoles secondaires

c) Manuels et livres de référence pour universités et autres établissements post-secondaires

d) Matériel supplémentaire pour écoles élémentaires (cahiers d'exercices, livres du maître et autres textes imprimés et reliés)

e) Matériel supplémentaire pour écoles secondaires (cahiers d'exercices, livres du maître, réponses codées et autres textes imprimés et reliés)

f) Matériel supplémentaire pour établissements post-secondaires (solutionnaires et autres textes imprimés et reliés)

g) Tests psychologiques et tests de rendement

h) Matériel pédagogique imprimé et relié, non inclus dans les catégories a à f

i) Ouvrages d'imagination pour adultes (reliés)

j) Ouvrages d'imagination pour adultes (brochés)

k) Ouvrages d'érudition pour adultes (reliés)

l) Ouvrages d'érudition pour adultes (brochés)

m) Littérature juvénile (reliée)

n) Littérature juvénile (brochée)

o) Répertoires et almanachs

p) Livres d'images

q) Encyclopédies

2. Matériel pédagogique autre que le livre

a) Matériel pédagogique imprimé mais non relié (cartes-éclair, documents de travail, cartes murales, feuillets d'instruction, etc.) pour,

   1. Ecoles élémentaires
   2. Ecoles secondaires
   3. Autres

b) Films -
   1. Films animés de 16 mm
   2. Films animés de 8 mm
   3. Cassettes

c) Films fixes -
   1. Avec bande sonore
   2. Sans bande sonore

d) Boucles de film (cassettes)

e) Disques

f) Bandes magnétoscopiques
   1. Bobines
   2. Cassettes

g) Diapositives pour rétroprojecteur

h) Diapositives de 35 mm

i) Matériel pédagogique destiné uniquement aux étudiants et non inclus dans les catégories susmentionnées (trousses pour les sciences, les mathématiques, etc.)

OBJECTIFS

L'objectif fondamental de l'étude est de faire une analyse détaillée de l'industrie de l'édition et de celle de l'imprimerie du livre au Canada afin de déterminer ce que le gouvernement fédéral peut faire pour les rendre plus viables et améliorer leur stabilité et leur croissance. Cela implique que l'étude devra fournir suffisamment de détails pour permettre à l'industrie et au gouvernement de connaître les grandes lignes de conduite qui leur sont offertes.

CONTENU DE L'ETUDE

Le but principal de l'étude est de recueillir des données. Ces données seront de deux ordres: statistiques et qualitatives. L'aspect le plus important de l'étude et celui qui exigera le plus de travail est la cueillette des données, mais encore faudra-t-il les analyser et les interpréter.

Essentiellement, le ministère de l'Industrie et du Commerce a besoin de deux catégories de renseignements:

a - Détails statistiques sur les "industries"

b - Incidences économiques.

Le rapport pourrait s'en tenir aux grandes lignes suivantes:

1. Champ de l'étude
2. Sommaire des conclusions
3. Structure des "industries"
4. Situation commerciale
5. Cadres et spécialistes
6. Perspectives d'avenir
7. Conclusions

Voici les données à recueillir:

Situation actuelle - au niveau national

1. Importance relative de l'"industrie", au sein du complexe imprimerie-édition, et à l'égard de l'économie dans son ensemble.

2. Situation géographique des installations de production; avantages et inconvénients pour le marché intérieur.

3. Taille actuelle des sociétés; existence d'économies de dimension et taille éventuelle maximale des sociétés.

4. Evaluation des installations, degré de vétusté de ces installations et de l'équipement et importance de toute relation existant entre immeuble et machinerie louées et immeuble et machinerie en propriété.

5. Degré d'intégration verticale et horizontale des "imprimeurs" et des "éditeurs".

6. Analyse des biens détenus par les résidents et par les non-résidents et incidence de la propriété étrangère.

7. Tendances vers les fusions et spécialisations, y compris les raisons de l'augmentation des fusions et distinction entre les fusions et les prises en charge par les conglomérats.

8. Structure de capitalization de l'"industrie" et sources et méthodes de financement.

9. Présence de barrières financières et (ou) technologiques en vue de l'intégration au sein de l'"industrie".

10. Ventes sur le marché intérieur réparties entre les "éditeurs" et les "imprimeurs".

11. Importations et leurs apports au marché intérieur.

12. Croissance passée et production actuelle mesurées en termes de ventes totales et du taux d'accroissement annuel des ventes depuis 1965 jusqu'à nos jours.

13. Analyse de la croissance de la production en fonction de l'emplacement et de la taille des établissements.

14. Analyse de la productivité dans le secteur "production" par unité de capital investi, par employé et par catégorie d'employés.

15. Situation des fournisseurs de machines, d'équipement et de matières premières et importance des taxes et des droits de douane sur ces produits.

16. L'état de la recherche et des efforts de développement dans les domaines de:
    a) la production
    b) la profession d'auteur

17. Disponibilité et compétence de la main-d'oeuvre et des cadres, de la formation technique et des technique de commercialisation.

18. Organisation de l'"industrie" par le truchement des associations et leur efficacité.

19. Méthodes d'approvisionnement des provinces et des commissions scolaires et leurs répercussions sur la croissance, tant à l'échelon national que régional.

20. Contribution des programmes gouvernementaux à la croissance de l'"industrie".

21. Disponibilité et accessibilité des systèmes de dépistage de renseignements technologiques pour les besoins de la profession d'auteur.

22. Perception des droits et redevances sur les ouvrages de reproduction réservée et méthodes de distribution des sommes percues.

23. Marchés

A) Pays d'origine de chaque catégorie de produits figurant aux sections 1 et 2 du préambule, par nombre de titres, nombre d'exemplaires (unités), et coût en dollars à l'éditeur ou à l'improtateur canadien.

    1) Origine canadienne (auteur canadien et production canadienne)

    2) Auteur canadien (production étrangère)

    3) Auteur étranger (production canadienne)

    4) Origine étrangère (n'importe quel pays d'origine)

        a) Rubrique de L'éditeur étranger

        b) Rubrique de l'éditeur canadien, conformément à l'accord entre l'éditeur canadien et l'éditeur étranger

        c) Rubrique de l'éditeur canadien, conformément à l'accord entre l'auteur et l'éditeur canadien.

        d) Rubrique de l'éditeur canadien, conformément à l'accord entre l'éditeur canadien et l'imprimeur étranger.

B) Achats par nombre de titres, nombre d'exemplaires (unités) et le prix d'achat total en dollars de chaque catégorie de produits figurant aux sections 1 et 2 du préambule, répartis entre les fournisseurs canadiens et étrangers, d'après les catégories suivantes de clients canadiens:

1) Ecoles et organismes d'approvisionnement scolaires (par province) pour usage en classe

2) Librairies universitaires

3) Maisons d'enseignement de niveau post-secondaire, autres que les universités (achats autres que ceux destinés aux bibliothèques)

4) Bibliothèques publiques

5) Bibliothèques universitaires

6) Bibliothèques scolaires

   a) Niveau élémentaire
   b) Niveau secondaire
   c) Niveau post-secondaire

7) Bibliothèques spécialisées

8) Librairies commerciales

9) Autres détaillants commerciaux

C) Ventes des éditeurs canadiens par nombre de titres, nombre d'exemplaires (unités) et le prix de vente total à l'éditeur, en dollars, de chaque catégorie de produits figurant aux sections 1 et 2 du préambule, réparties entre provenance canadienne et provenance étrangère, et s'appliquant aux catégories suivantes de clients canadiens:

1) Ecoles et organismes d'approvisionnement scolaires (par province) pour usage en classe

2) Librairies universitaires

3) Maisons d'enseignement de niveau post-secondaire, autres que les universités (achats autres que ceux destinés aux bibliothèques.

4) Bibliothèques publiques

5) Bibliothèques universitaires

6) Bibliothèques scolaires

   a) Niveau élémentaire
   b) Niveau secondaire
   c) Niveau post-secondaire

7) Bibliothèques spécialisées

8) Librairies commerciales

9) Autres détaillants commerciaux

10) Particuliers et établissements commerciaux non mentionnés ci-dessus

11) Ministères du gouvernement non mentionnés ci-dessus

12) Autres clients canadiens

13) Clients étrangers, par pays

a) produits manufacturés au Canada
b) produits partiellement manufacturés au Canada
c) droits

Situation actuelle - au niveau international

1. Situation actuelle des échanges commerciaux et compte rendu per capita des importations et des exportations par catégorie de livres et par pays.

2. Etudes comparatives (au Canada et à l'étranger) des coûts de production, bénéfices, investissement moyen, taille de la firme pour rentabilité maximum et importance des droits d'auteur et de publication.

3. Exportations - importance et situation géographique des marchés et avantages et inconvénients provenant de la taille des firmes canadiennes.

4. Importations et relation entre leur volume et celui des exportations

Le Canada sous le régime de "libre-échange" avec les Etats-Unis

1. Situation concurrentielle dans l'immédiat

2. Capacités immédiates de commercialisation

3. Structure des ventes aux Etats-Unis

4. Méthode d'approche canadienne éventuellement nécessaire

5. Répercussions des barrières non tarifaires

6. Possibilité de rationalisation

7. Période de temps requise pour l'adaptation

8. Aide transitoire requise

CONSIDERATIONS

Il faut bien admettre que le Bureau fédéral de la statistique ne dispose pas des données statistiques fondamentales nécessaires et que celles-ce devront être recueillies au sein des industries ou d'autres sources.

On s'attend qu'il sera peut-être difficile de recueillir certaines données pour les raisons suivantes:

a) Les sociétés, surtout celles qui appartiennent à des étrangers, peuvent refuser de fournir certaines statistiques sur leurs ventes et sur les coûts;

b) Les données ne seront peut-être pas compilées de façon à être utilisées immédiatement ni recueillies facilement;

c) Certaines données ne seront peut-être pas disponibles du tout;

d) Certaines sociétés seront peut-être prêtes à fournir les données demandées, mais ne seront pas prêtes à détacher une partie de leur personnel pour les recueillir.

Nous croyons toutefois que la plupart de ces difficultés pourront être surmontées et que les informations nécessaires pourront être obtenues par extrapolation.

A cet égard, notons qu'il faudra obtenir des chiffres absolus plutôt que des indices. Les tendances n'ont pas une valeur significative en ce moment.

Toute énumération de barrières tarifaires ou non tarifaires devra tenir compte des lois concernant les droits d'auteur, tant du point de vue national qu'international. Il ne sera pas nécessaire d'étudier ces considérations dans le détail. Elles pourront être étudiées plus tard, individuellement s'il y a lieu.

A cause de la nature des sociétés qui forment l'industrie canadienne de l'édition et de l'imprimerie du livre, il faudra peut-être modifier le processus ordinaire de la cueillette des données. Le marché canadien offre des ouvrages publiés par des éditeurs canadiens et étrangers. Les éditeurs étrangers n'exploitent pas eux-mêmes leur commerce au Canada. Cependant, nombre d'entre eux sont représentés au Canada par des éditeurs canadiens. L'éditeur canadien, lui, exploite son commerce au Canada. Une maison d'édition canadienne peut appartenir à un Canadien ou à un étranger. Ces différences et les méthodes diverses selon lesquelles fonctionnent toutes ces maisons d'édition peut forcer les enquêteurs à changer leur processus de collection des données.

Bien que l'étude soit axée principalement sur l'édition et la production des livres (sauf en ce qui concerne la section sur le matériel pédagogique autre que le livre) il faut reconnaître que les développements technologiques, comme les systèmes audio-visuels et les systèmes automatiques de dépistage d'information finiront par influer sur l'édition. Il faudra garder ce facteur en mémoire lars de l'exécution de l'étude.

L'industrie de l'imprimerie et de l'édition de langue française est bien intégrée à son pendant de langue anglaise. Néanmoins, l'étude devra couvrir les imprimeurs et éditeurs de langue française, tout en évitant de les traiter comme sujet distinct ou spécial, à moins qu'à l'analyse on s'aperçoive que le secteur français présente des différences importantes.

METHODE D'ENQUETE

L'enquête devra être fondée sur des entrevues personnelles avec les cadres supérieurs des entreprises concernées. Pour votre gouverne, il existe environ 150 maisons d'édition au Canada, dont 50 sont de langue française. Les imprimeurs de livres sont au nombre de 25. Environ 25 libraires devront également être interviewés.

Le consultant dressera une liste des sociétés, associations, etc., avec noms des membres de la direction à être interviewés, que la Division devra approuver.

Les questionnaires qui pourraient être utilisés pour l'exécution de cette étude devront être préparés par le consultant et approuvés par la Division.

En règle générale, on ne devra pas utiliser les techniques d'échantillonnage. Environ 200 entrevues seront nécessaires.

CONSULTATIONS

Il pourra y avoir consultation avec les officiers de notre Division et (ou) d'autres personnes désignées par le ministère de l'Industrie et du Commerce, quand l'une ou l'autre des deux parties en manifestera le désir.

Ces consultations entre les parties intéressées seront essentielles au moment de l'élaboration des questionnaires et de la préparation des listes de personnes à interviewer.

Il faudra tenir la Division parfaitement au courant de chaque étape du travail.

RAPPORT

Au fur et à mesure que des sections du travail seront terminées, le consultant devra fournir des rapports préliminaires. Dès que la partie "enquête" de l'étude sera terminée, le consultant devra remettre deux copies du rapport de l'analyse statistique détaillée de l'enquête, avec données à l'appui.

Le rapport final devra être complet et inclure des appendices de texte explicatif. Le texte devra être réparti en sections et contenir un compte rendu concis de tous les éléments précisés dans le mandat. Le consultant devra remettre dix copies du rapport final.

Ce rapport deviendra la propriété exclusive du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui se réserve le droit absolu de le reproduire et de le diffuser en tout ou en partie.

Le Ministère se réserve aussi le droit de retenir les honoraires du consultant jusqu'à ce que le rapport soit terminé à sa satisfaction.

MODIFICATIONS AU PROGRAMME

Si, de l'avis du consultant, certaines modifications seraient susceptibles d'améliorer le rapport tout en respectant les objectifs fixés, il pourra les faire pourvu qu'il en démontre le bien-fondé et qu'elles soient clairement indiquées dans la soumission.

COMPETENCE DU CONSULTANT

Le consultant devra employer un personnel compétent possédant de l'expérience dans le domaine de l'édition et de l'imprimerie du livre.

Si le consultant entend confier une partie ou la totalité de l'enquête à un sous-traitant, il devra l'indiquer dans sa soumission. Les détails du travail et le personnel nécessaire devront y être spécifiés.

Le consultant devra fournir des références se rapportant à du travail de même nature exécuté dans les cinq dernières années.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce aura le droit de communiquer avec les clients mentionnés dans les références aux fins de vérifier si le travail a été exécuté de façon satisfaisante.

CONDITIONS

La partie "enquête" de l'étude, soit la cueillette des données brutes, devra être terminée au plus tard le 31 mars 1970. Le consultant devra alors présenter un compte pour la moitié de ses honoraires.

L'étude devra être terminée et dix copies du rapport final présentées au plus tard le 30 août 1970*, de même qu'un compte pour l'autre moitié des honoraires.

Le plus bas soumissionnaire ne sera pas nécessairement accepté.

* Cette date a été reportée au 31 octobre 1970 à la suite des changements de juillet au mandat de Ernst & Ernst.

QUEEN Z 481 .E714 1970
Canada. Ministère de l'indu
L'industrie de l'édition et

DATE DUE
DATE DE RETOUR

CARR McLEAN 38-296

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
69838