CULTURE COMMUNIQUÉ de la CULTURE

STATISTICS CANADA STATISTIQUE CANADA
MAR 11 1991
LIBRARY BIBLIOTHÈQUE

c.3

Catalogue 87-001

SERVICE BULLETIN / BULLETIN DE SERVICE

Price: Canada: $4.90 per issue, $49.00 annually
United States: US$5.90 per issue, US$59.00 annually
Other Countries: US$6.90 per issue, US$69.00 annually

To order Statistics Canada publications, please call our National toll-free line 1-800-267-6677

Vol. 14, No. 1

Specialization : A Characteristic of Book Publishing

Highlights

- In 1988-89, 98% of the publishers had more than 50% of their total sales of own titles in a specific category: the majority of Canadian-controlled firms specialized in tradebooks, foreign-controlled firms were more interested in textbooks.
- Canadian-controlled publishers specializing in professional and technical titles accounted for 70% of the total sales in this category.
- Textbook specialists reported the highest before tax profit at 12% of their revenues.

Introduction

Sales in Canada by publishers and exclusive agents totalled $1,115 million in 1988-89. Publishers reported total sales of $966 million with $517 million from the publication of own titles and $449 million from exclusive agent activity.

It is estimated that the sales of own titles reported by publishers to the Survey of Book Publishers and Exclusive Agents account for close to 99% of sales of titles published in Canada. The survey data form the basis of the present study.

February 1991

Prix : Canada : 4,90 $ l'exemplaire, 49 $ par année
États-Unis : 5,90 $ US l'exemplaire, 59 $ US par année
Autres pays : 6,90 $ US l'exemplaire, 69 $ US par année

Pour commander les publications de Statistique Canada, veuillez composer notre numéro national sans frais 1-800-267-6677

Vol. 14, nº 1

La spécialisation: une caractéristique de l'édition du livre

Faits Saillants

- En 1988-1989, pour 98% des éditeurs, leurs propres ouvrages dans une catégorie spécifique comptaient pour plus de 50% de leurs ventes totales: chez la majorité des éditeurs sous contrôle canadien, la plus grande part des recettes de ventes venait de la littérature générale, chez les éditeurs sous contrôle étranger la catégorie la plus importante était celle du manuel scolaire.
- Les maisons d'édition sous contrôle canadien se spécialisant dans l'ouvrage professionnel et technique ont obtenu 70% des ventes totales de cette catégorie.
- Les spécialistes du manuel scolaire ont déclaré le plus grand profit avant impôts, soit 12% de leurs revenus.

Introduction

Les ventes totales, au Canada, des éditeurs et des diffuseurs exclusifs ont atteint le chiffre de $1,115 millions en 1988-1989. Les éditeurs ont, pour leur part, déclaré des ventes totales de $966 millions dont $517 millions de propres ouvrages et $449 millions en diffusion exclusive.

On estime que les ventes de propres ouvrages déclarées par les éditeurs à l'Enquête auprès des éditeurs et des diffuseurs exclusifs de livres, représentent près de 99% des ventes d'ouvrages publiés au Canada. Ce sont les données provenant de cette enquête qui forment la base de l'étude qui suit.

Février 1991

4-2209-506 ISSN 0822-6016

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada
Statistics Canada should be credited when reproducing or quoting any part of this document

4-2209-506 ISSN 0822-6016

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada
Reproduction ou citation autorisée sous réserve d'indication de la source Statistique Canada

Statistics Canada — Statistique Canada
Education, Culture and Tourism Division — Division de l'éducation, de la culture et du tourisme

Canada

General Characteristics of Publishers

The 1988-89 figures on a number of characteristics of publishers in Canada may be found in the publication *Book Publishing* (No. 87-210). This publication includes data on:

- language of publisher: the 205 English-language publishers (29 of which are foreign-controlled), published 5,560 titles and reported sales in Canada of $789 million; the 102 French-language firms published 1,990 titles and earned $177 million in revenue from sales;
- origin of control: Canadian-controlled publishers accounted for 48% of sales in Canada and showed profits of 6.3% of their revenues from publishing and distribution;
- size: firms with revenues over $5 million accounted for over 83% of sales in Canada; those with incomes between $50,000 and $200,000 accounted for less than 1% of total sales in Canada;
- geographic location: the 127 firms operating in Ontario published 4,730 titles (close to 63% of the Canadian total) and reported total sales of $706 million (73% of the Canadian total); 104 Quebec publishers accounted for 23% of sales in Canada; and the 26 publishers in British Columbia accounted for 1% of total sales by publishers in Canada;
- category of titles: although nearly three times as many tradebooks (4,612) as textbooks (1,554) were published, sales in Canada of textbooks exceeded sales of tradebooks by 60% (Figures 1 and 2).

However, this publication does not contains information on specialization within a certain category of titles.

Caractéristiques générales des maisons d'éditions

Les chiffres de 1988-1989 sur plusieurs caractéristiques des éditeurs au Canada se retrouvent dans la publication l'*Édition du livre* (nº 87-210 au catalogue). On y retrouve entre autres des données basées sur

- la langue de l'éditeur: les entreprises de langue anglaise, 205 éditeurs dont 29 sous contrôle étranger, éditent 5,560 ouvrages et déclarent des ventes au Canada de $789 millions; les 102 maisons de langue française éditent 1,990 ouvrages et ont des recettes de ventes de $177 millions;
- l'origine du contrôle: les éditeurs sous contrôle canadien obtiennent 48% des ventes au Canada et un profit équivalant à 6.3% des revenus d'édition et de diffusion;
- la taille: les entreprises ayant des revenus de plus de $5 millions comptent pour plus de 83% des ventes au Canada; celles ayant des revenus de $50,000 à $200,000 obtiennent moins de 1% des ventes totales au Canada;
- la situation géographique: les 127 entreprises établies en Ontario ont édité 4,730 ouvrages, soit près de 63% du total canadien, et déclarées des ventes totales de $706 millions, soit 73% du total canadien; du Québec, 104 éditeurs s'attribuent 23% des ventes au Canada; les 26 éditeurs de la Colombie-Britannique comptent pour 1% des ventes totales des éditeurs au Canada.
- les catégories d'ouvrages: alors qu'on publie près de trois fois plus d'ouvrages de littérature générale que de manuels scolaires (4,612 contre 1,554) les ventes, au Canada, de manuels scolaires dépassent de 60% celles d'ouvrages de littérature générale (figures 1 et 2).

Cependant, on n'y trouve pas de renseignements sur la spécialisation à l'intérieur d'une catégorie d'ouvrages.

Specialization

For the purposes of this study, a company is defined as a specialist if more than 50% of its total sales of own titles comes from one of the following categories: textbooks, tradebooks, scholarly books, professional and technical titles, and general reference. Using 50% as the specialization threshold allows more detailed analysis; this 50% figure reduces the number of publishers excluded and minimizes the impact of annual migration from one specialty to another. Tests conducted using between 60% and 80% show that, even with 80% as a threshold, 85% of publishers are classified as specialists. Due to the small size of our universe, assigning 15% of companies to the non-specialist group has an impact on the numbers of some types of publishers and restricts the possibilities for analysis. Furthermore, as the percentage rises, the comparative study of two years indicates greater migration between specialist and non-specialist from one year to another.

La spécialisation

Aux fins de la présente étude, nous dirons qu'une entreprise est spécialisée si plus de 50% de ses ventes totales de propres ouvrages provient d'une des catégories retenues soit le manuel scolaire, la littérature générale, le livre savant, l'ouvrage professionnel et technique et celui de référence. Même si, comme nous le verrons, l'industrie de l'édition du livre se spécialise beaucoup, une spécialisation à 50% permet une étude plus détaillée en reduisant le nombre d'exclus et en minimisant les migrations annuelles entre spécialisations. Des tests faits entre 60 et 80 pour cent montrent que, même à ce dernier niveau, 85% des éditeurs se retrouvent à l'intérieur d'une spécialisation. Mais vu la petitesse de notre univers, l'attribution de 15% des entreprises au groupe des non-spécialisés touche particulièrement certains types d'éditeurs et restreint les possibilités d'analyse. De plus, à mesure qu'augmente le pourcentage, l'étude comparative de deux années montre une migration importante entre spécialistes et non-spécialistes d'une année à l'autre.

Figure 1

Total Sales in Canada, by Commercial Category, of Own and Exclusive Agency Titles, 1988-89

Figure 1

Ventes totales au Canada, selon la catégorie commerciale, de propres ouvrages et d'ouvrages diffusés en exclusivité, 1988-89

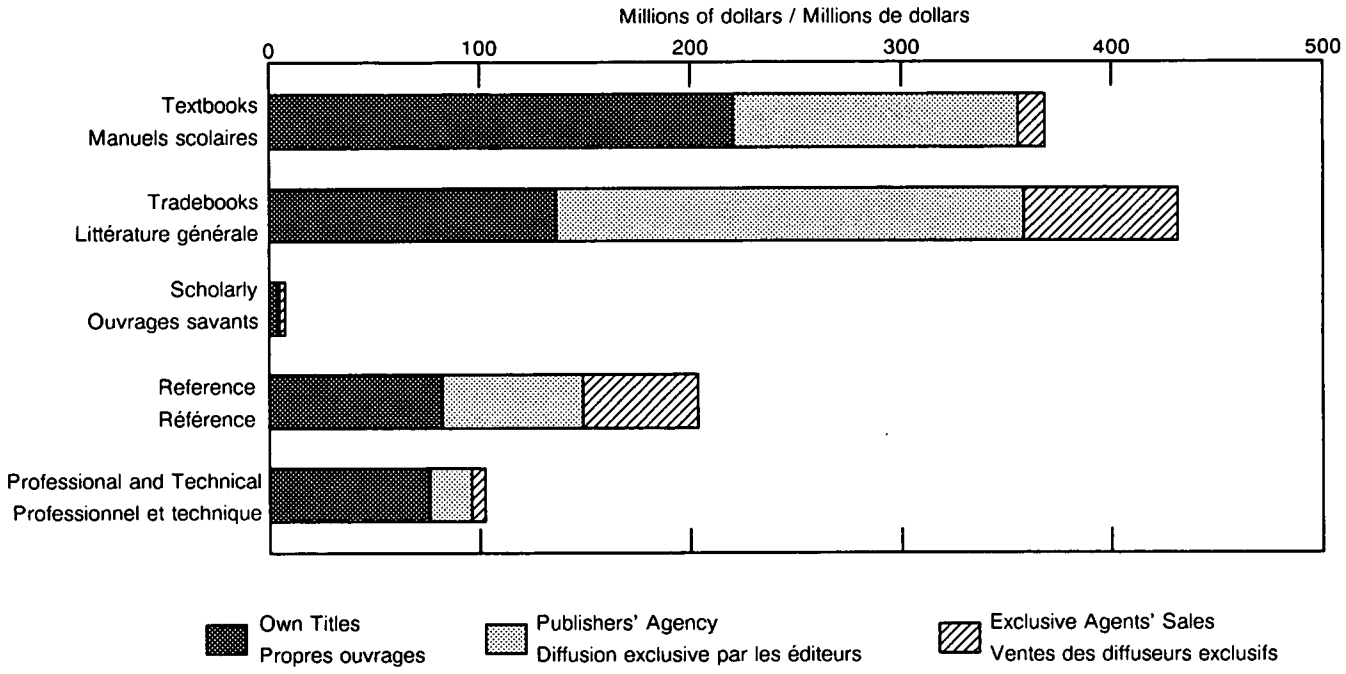
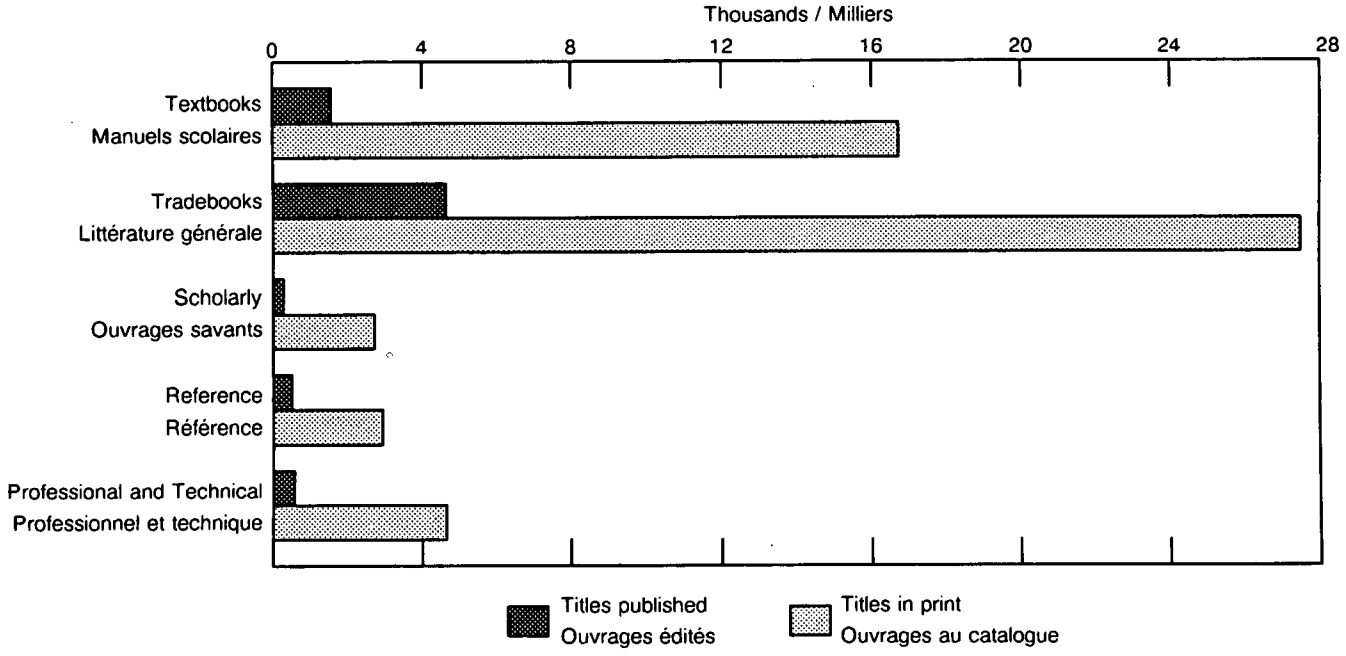


Figure 2

Titles Published and In Print, by Commercial Category, 1988-89

Figure 2

Ouvrages édités et au catalogue, selon la catégorie commerciale, 1988-89



Distribution and Extent of Specialization

Only seven of the 307 publishers who took part in the 1988-89 survey do not fall within one of the five specialties considered (textbooks, tradebooks, scholarly books, general reference and professional and technical titles).

More than 50% of publishers fall within the tradebook category. This specialty is practised mainly by Canadian-controlled publishers (54% compared to 21% in the textbook specialty). Foreign-controlled publishers are far more involved in publishing textbooks (56% are textbook specialists, less than 30% specialize in tradebooks). Scholarly books is the only specialty practised exclusively by Canadian-controlled publishers (5% of them). All the non-specialists are Canadian-controlled. This group is made up of a number of university presses and a few commercial publishers (Figure 3).

The degree of specialization of these publishers is high. Calculation of the percentage of their total sales attributable to their sales of titles in the specialty produces results which range between 98% for tradebooks and 89% for general reference titles. Comparative figures for 1987-88 are of the same order.

Sales

Considering overall sales in Canada by publishers and exclusive agents, what proportion of the market is held by specialist publishers?

La répartition et l'importance

Seulement sept des 307 éditeurs ayant participé à l'enquête de 1988-1989 ne se sont pas retrouvés à l'intérieur de l'une des cinq spécialités retenues: le manuel scolaire, la littérature générale, le livre savant, l'ouvrage de référence et le professionnel et technique.

C'est dans la littérature générale que se retrouvent plus de 50% des éditeurs. Mais cette spécialité intéresse surtout les éditeurs sous contrôle canadien: 54% d'entre-eux s'y retrouvent contre 21% dans le manuel scolaire. Les éditeurs sous contrôle étranger s'intéressent beaucoup plus à l'édition scolaire, 56% s'y spécialisant contre moins de 30% oeuvrant dans la littérature générale. Une seule spécialité est entièrement occupée par les éditeurs sous contrôle canadien soit le livre savant où 5% d'entre-eux publient. Les non-spécialistes sont tous sous contrôle canadien. Dans ce groupe on retrouve quelques presses universitaires et un petit nombre d'éditeurs commerciaux (figure 3).

Le degré de spécialisation de ces éditeurs est important. En calculant, en pourcentage de leurs ventes totales, la part attribuable à leurs ventes d'ouvrages du domaine de spécialisation, on voit quelle varie entre 98% pour la littérature générale et 89% pour l'ouvrage de référence. Les chiffres comparatifs pour 1987-1988 sont du même ordre.

Les ventes

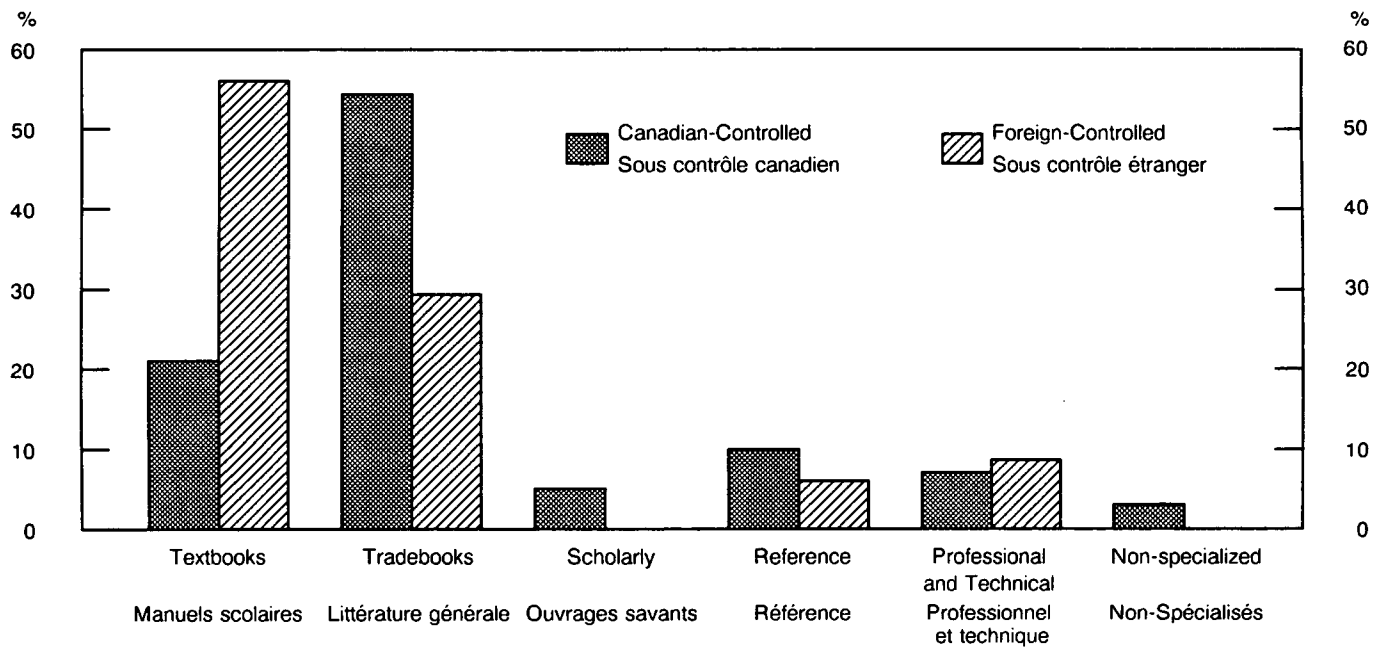
Si on regarde l'ensemble des ventes au Canada des maisons d'édition et des diffuseurs exclusifs, jusqu'à quel point les éditeurs spécialisés occupent-ils ce marché?

Figure 3

Distribution of Canadian- and Foreign-Controlled Publishers in Specialties, 1988-89

Figure 3

Répartition des éditeurs sous contrôle canadien et étranger dans les spécialités, 1988-89



In all areas except the publication of scholarly books, specialists accounted for more than 85% of sales of own titles, and as high as 98% for sales of professional and technical titles (Figure 4). If total sales of own and exclusive agency titles are considered, only textbooks and professional and technical titles had revenues accounting for 85% or more of the sales in their respective category. The only specialty in which Canadian-controlled publishers penetrate the market significantly is that of professional and technical titles, where they accounted for over 80% of sales of own titles, 40% of sales as exclusive agents and 70% of total sales in the specialty (Figure 5).

At the other end of the scale, scholarly books specialist publishers all of them Canadian-controlled earned a mere 16% of sales. Non-specialist publishers, which include a number of university presses, accounted for almost as large a proportion (14%) of sales of scholarly books. In 1988-89, tradebook publishers (22%) and exclusive agents (30%) accounted for the largest proportion of sales in the scholarly specialty.

Dans tous les domaines, sauf l'édition savante, ils comptent pour plus de 85% des ventes de propres ouvrages, ce pourcentage atteignant 98% pour l'ouvrage professionnel et technique (figure 4). En considérant les ventes totales, soit des propres ouvrages et de ceux diffusés en exclusivité, seuls le manuel scolaire et l'ouvrage professionnel et technique se démarquent avec des recettes comptant pour 85% ou plus des ventes de leur catégorie respective. La seule spécialisation où les éditeurs sous contrôle canadien percent réellement est celle de l'ouvrage professionnel et technique. Ici, ils occupent plus de 80% des ventes de propres ouvrages, 40% des ventes en diffusion et 70% du total des ventes dans cette spécialité (figure 5).

A l'autre extrême, dans l'édition savante, les éditeurs spécialisés qui sont tous sous contrôle canadien n'obtiennent que 16% des ventes dans ce domaine. Les éditeurs non spécialisés, qui comptent quelques presses universitaires dans leur groupe, s'adjuge une part presqu'aussi grande avec 14% des ventes de livres savants. Mais ce sont les éditeurs de littérature générale et les diffuseurs exclusifs qui s'adjugent la plus grande part des ventes dans ce domaine en 1988-1989, soit 22% et 30% respectivement.

Figure 4

Specialized Publishers' Sales Share of the Corresponding Commercial Category, 1988-89

Figure 4

Part des ventes des éditeurs spécialisés de la catégorie commerciale correspondante, 1988-89

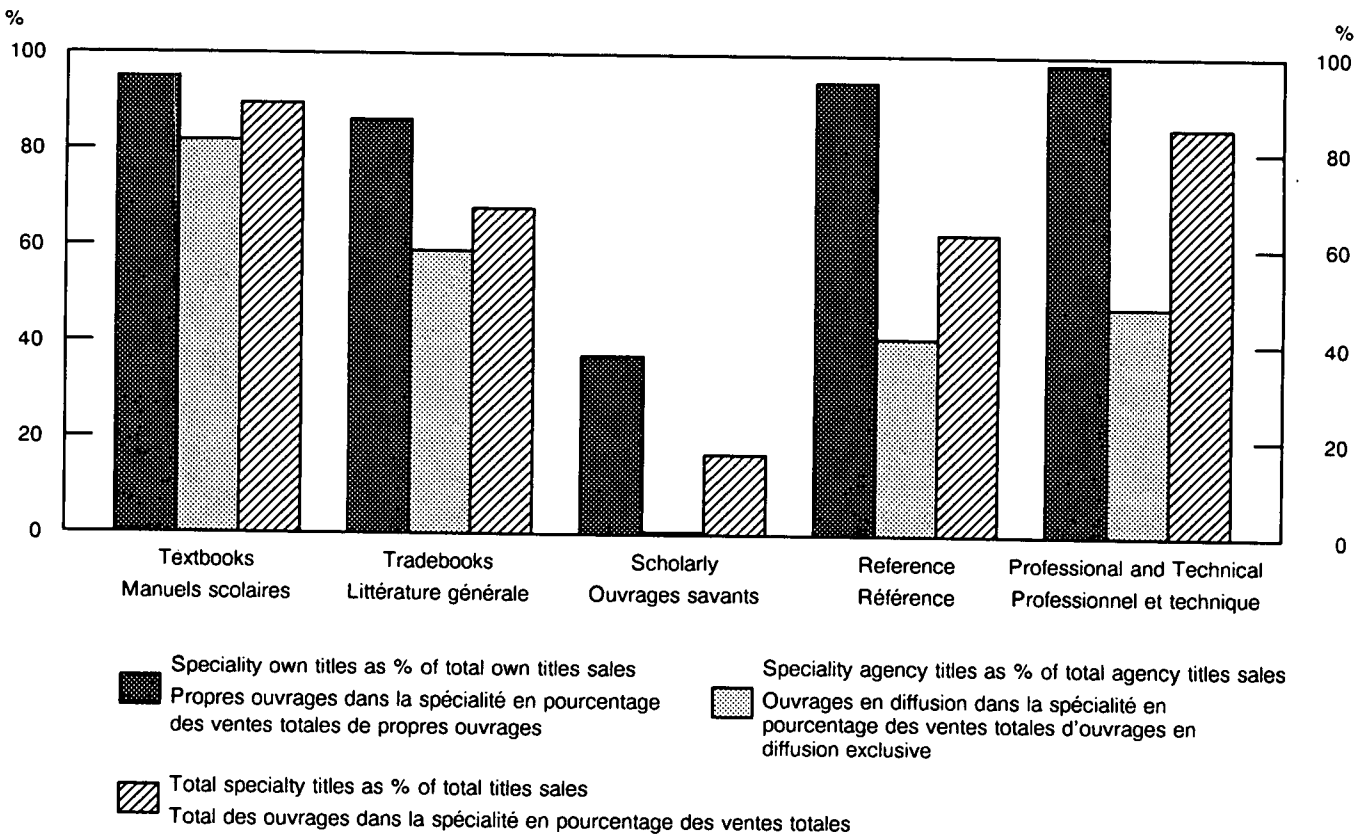
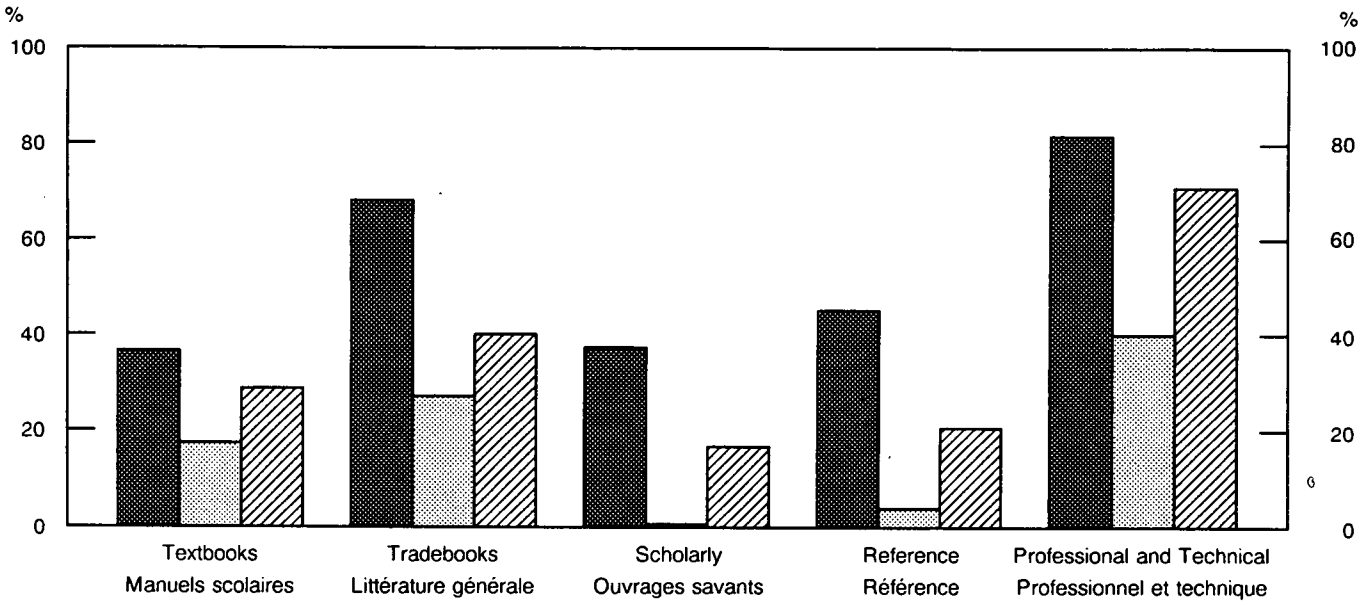


Figure 5

Canadian-controlled Specialized Publishers' Sales Share of the Corresponding Commercial Category, 1988-89

Figure 5

Part des ventes des éditeurs spécialisés, sous contrôle canadien, de la catégorie commerciale correspondante, 1988-89



Titles Published

Specialization and concentration in the publication of titles parallels the situation observed for sales.

Among all specialists (categories established on the basis of sales as defined above), the titles in their area of specialization accounted for over 80% of total production. In 1988-89, publishers specializing in professional and technical titles published 97% of the titles published in this category. For the other categories, production concentration ranged between 83% and 91%, with the exception – paralleling the situation for sales – of specialists in scholarly books, who published only 45% of the titles published in the specialty. The same trends are observed in the number of titles in print (Figure 6).

The pattern established by Canadian-controlled firms regarding share of titles published and in print is, generally speaking, comparable to the sales picture. Here again, figures are high for professional and technical titles and tradebooks (Figure 7).

Les ouvrages édités

La spécialisation et la concentration existent dans l'édition d'ouvrages à des niveaux similaires à ceux constatés pour les ventes.

Par exemple, chez tous les spécialistes (catégories déterminées selon les ventes comme défini plus haut) les ouvrages dans leur domaine de spécialisation comptaient pour plus de 80% de leur production totale. Les éditeurs spécialisés dans l'ouvrage professionnel et technique ont édité 97% des ouvrages de cette catégorie en 1988-1989. Dans les autres secteurs, la concentration de la production se situe entre 83% et 91% à l'exception, comme dans les ventes, des spécialistes du livre savant qui n'éditent que 45% des ouvrages de leur spécialité. Les mêmes tendances s'observent dans le nombre d'ouvrages au catalogue (figure 6).

L'image projetée par les entreprises sous contrôle canadien lorsqu'on regarde leur part des ouvrages édités et au catalogue reflète généralement celles des ventes. Les catégories où leur importance est marquée demeurent le professionnel et technique et la littérature générale (figure 7).

Figure 6

Specialized Publishers' Share of the Titles Published and In Print in the Corresponding Commercial Category, 1988-89

Figure 6

Part des éditeurs spécialisés des ouvrages édités et au catalogue dans la catégorie commerciale correspondante, 1988-89

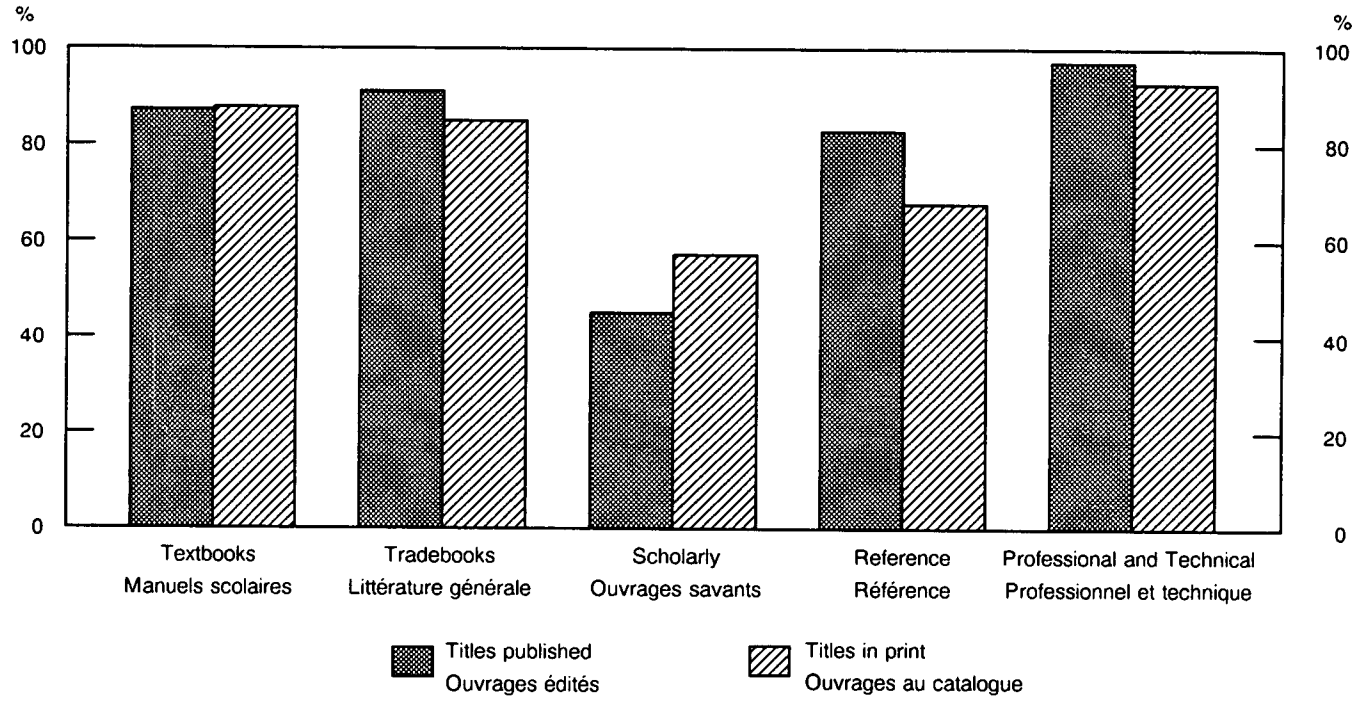
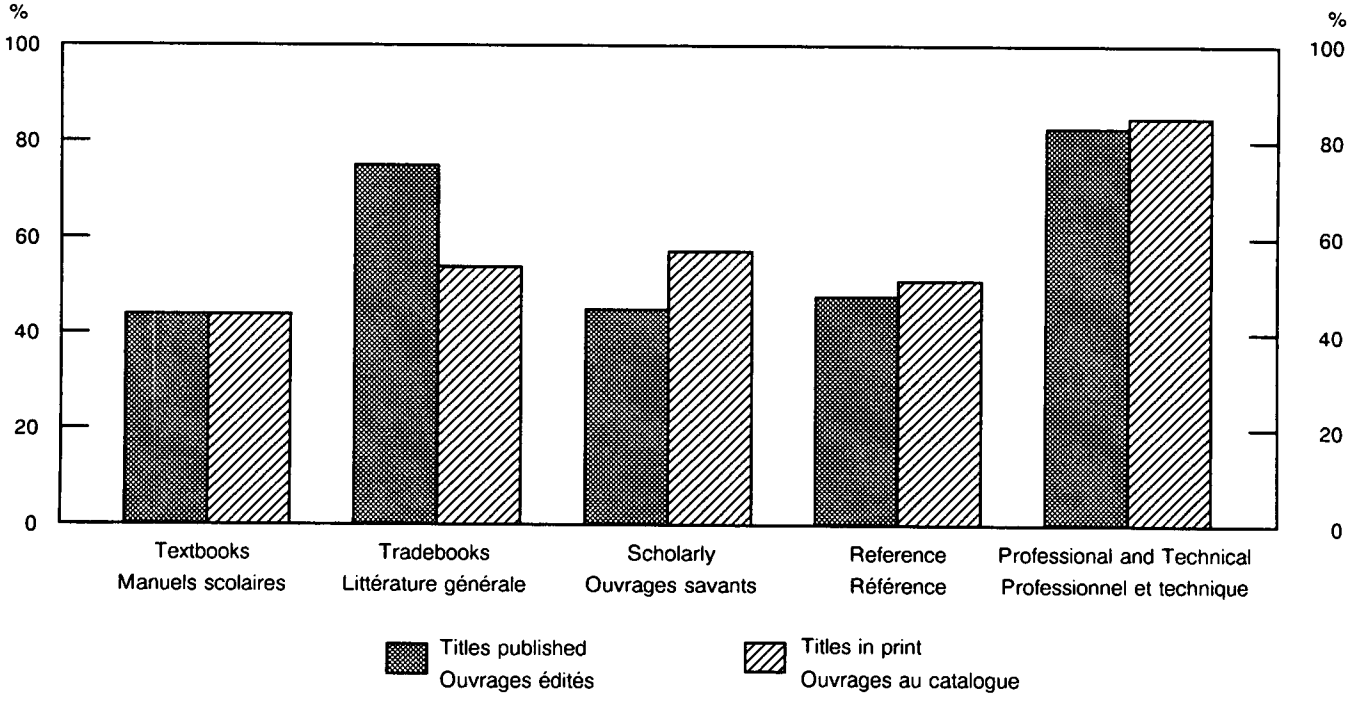


Figure 7

Canadian-controlled Publishers' Share of the Titles Published and In Print in the Corresponding Commercial Category, 1988-89

Figure 7

Part des éditeurs spécialisés sous contrôle canadien, des ouvrages édités et au catalogue dans la catégorie commerciale correspondante, 1988-89



Profitability

Considering the fact that the legal status of most publishers is defined as "for profit", are the various specialties equally profitable?

Figure 8 shows that all specialties, with the exception of scholarly books, were profitable for 1988-89. It appears that there are two groups, one made of specialist publishers with profits of approximately 5% and another, composed of the textbook specialists and the non-specialists, with profits close to 10%. Text tables 1 and 2, which give the mean profitability of the two largest groups of specialists, show that the profit margin varies considerably by the language of the specialist. In the textbook category, French-language companies earned profits close to 70% higher than those of their English-language colleagues. In the tradebook specialty, the difference is over 60%. This greater profitability is perhaps due to the lesser proportion of revenue assigned by French-language publishers to operating costs and the higher proportion of revenue attributable to grants.

La rentabilité

La plupart des maisons d'édition étant à but lucratif, est-ce que les différentes spécialisations sont également rentables?

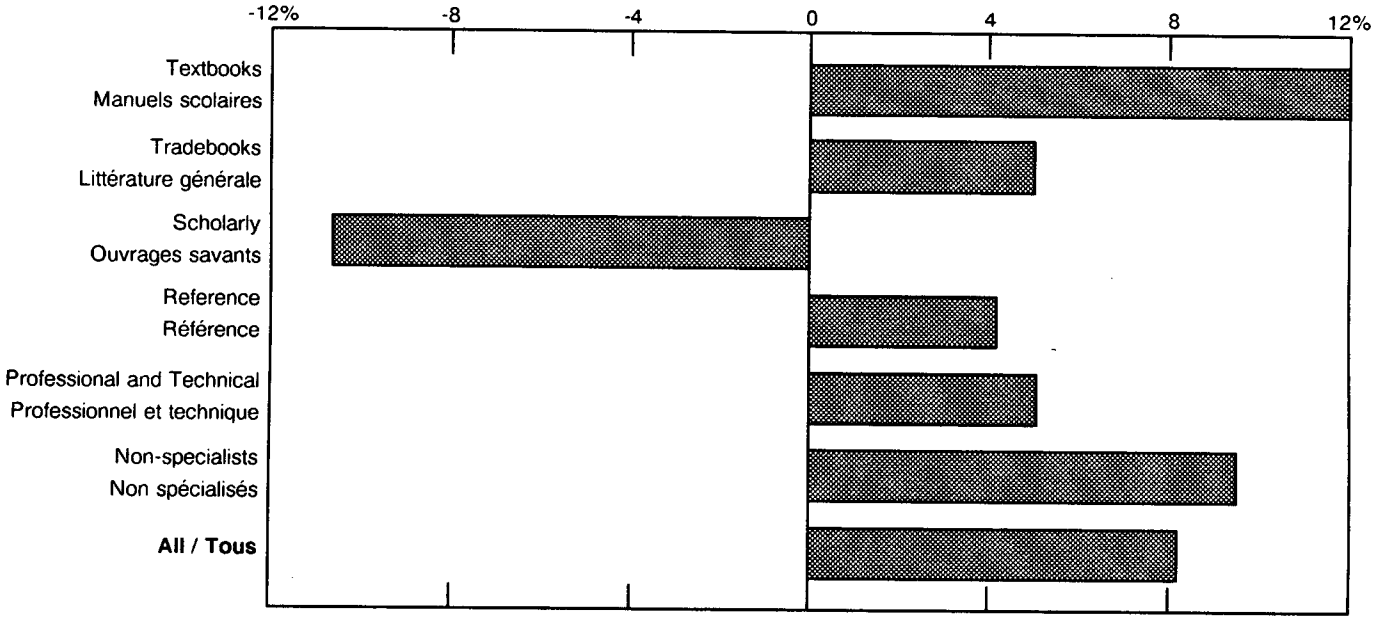
D'après la figure 8 toutes les spécialités, à l'exception de l'ouvrage savant, ont démontrés un bilan positif. En 1988-1989, il semble y avoir deux groupes de spécialités profitables, celui tournant autour du cinq pour cent et l'autre proche du 10% où se retrouvent le manuel scolaire en compagnie des non-spécialistes! Mais comme on peut le voir aux tableaux explicatifs 1 et 2, où on présente la rentabilité moyenne des deux plus importants groupes de spécialistes, la marge de profit varie beaucoup selon la langue du spécialiste. Dans le manuel scolaire, les entreprises de langue française montre un profit de près de 70% supérieur à celui de leur collègues de langue anglaise. Dans la spécialité de la littérature générale cette différence est de plus de 60%. Cette meilleure rentabilité s'explique peut-être par la proportion moindre des recettes dévolue par les éditeurs de langue française au frais d'exploitation et par la part plus grande des recettes attribuables aux subventions.

Figure 8

Profitability of the Publishers, by Specialty, 1988-89

Figure 8

Rentabilité des maisons d'édition, selon la spécialité, 1988-89



Text Table 1

Average Profitability of Textbooks Specialists (in percentage of revenues), 1988-89

Tableau explicatif 1

Rentabilité moyenne des spécialistes du manuel scolaire (en pourcentage des recettes), 1988-89

	Elementary-secondary specialists / Spécialistes du primaire-secondaire		Post-secondary specialists / Spécialistes du postsecondaire		All textbooks specialists / Tous les spécialistes du manuel scolaire		
	English language firms / Entreprises de langue anglaise	French language firms / Entreprises de langue française	English language firms / Entreprises de langue anglaise	French language firms / Entreprises de langue française	English language firms / Entreprises de langue anglaise	French language firms / Entreprises de langue française	Total
	percent of revenues – pourcentage des recettes						
Revenues – Recettes							
Sales of own titles – Ventes de propres ouvrages	46.0	77.4	32.2	83.3	45.3	77.8	52.9
Sales of agency titles – Ventes d'ouvrages en diffusion exclusive	52.1	18.8	67.0	2.6	53.0	17.6	44.7
Grants – Subventions	0.8	2.4	0.6	12.6	0.8	3.2	1.4
Other – Autres	1.0	1.3	0.2	1.4	1.0	1.3	1.1
Total – Totales	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Expenses – Dépenses							
Cost of titles – Coût des ouvrages	45.3	40.4	53.1	45.9	45.8	40.9	44.6
Royalties – Droits d'auteur	4.6	9.6	2.6	9.6	4.5	9.6	5.7
Operating expenses – Frais d'exploitation	39.2	31.8	42.4	37.1	39.4	32.3	37.7
Profit before taxes – Profit avant impôts	**10.8**	**18.1**	**1.8**	**7.3**	**10.3**	**17.2**	**12.0**

Note: Detail may not always add to total because of rounding.
Nota: Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.

Text Table 2

Average Profitability of Tradebooks Specialists[1] (in percentage of revenues), 1988-89

Tableau explicatif 2

Rentabilité moyenne des spécialistes de l'ouvrage de littérature générale[1] (en pourcentage des recettes), 1988-89

	English language specialists / Spécialistes de langue anglaise			French language specialists / Spécialistes de langue française	All tradebooks specialists / Tous les spécialistes de l'ouvrage de littérature générale
	Canadian-controlled / Sous contrôle canadien	Foreign-controlled / Sous contrôle étranger	All / Tous		
	percent of revenues – pourcentage des recettes				
Revenues – Recettes					
Sales of own titles – Ventes de propres ouvrages	49.2	16.7	32.1	43.1	35.3
Sales of agency titles – Ventes d'ouvrages en diffusion exclusive	41.5	82.5	63.0	49.3	59.0
Grants – Subventions	7.0	–	3.3	5.6	4.0
Other – Autres	2.3	0.8	1.5	2.0	1.6
Total – Totales	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Expenses – Dépenses					
Cost of titles – Coût des ouvrages	53.9	55.5	54.8	52.6	54.1
Royalties – Droits d'auteur	5.7	2.6	4.0	5.5	4.4
Operating expenses – Frais d'exploitation	41.9	32.6	37.0	35.0	36.4
Profit before taxes – Profit avant impôts	**(1.6)**	**9.4**	**4.2**	**6.8**	**5.0**

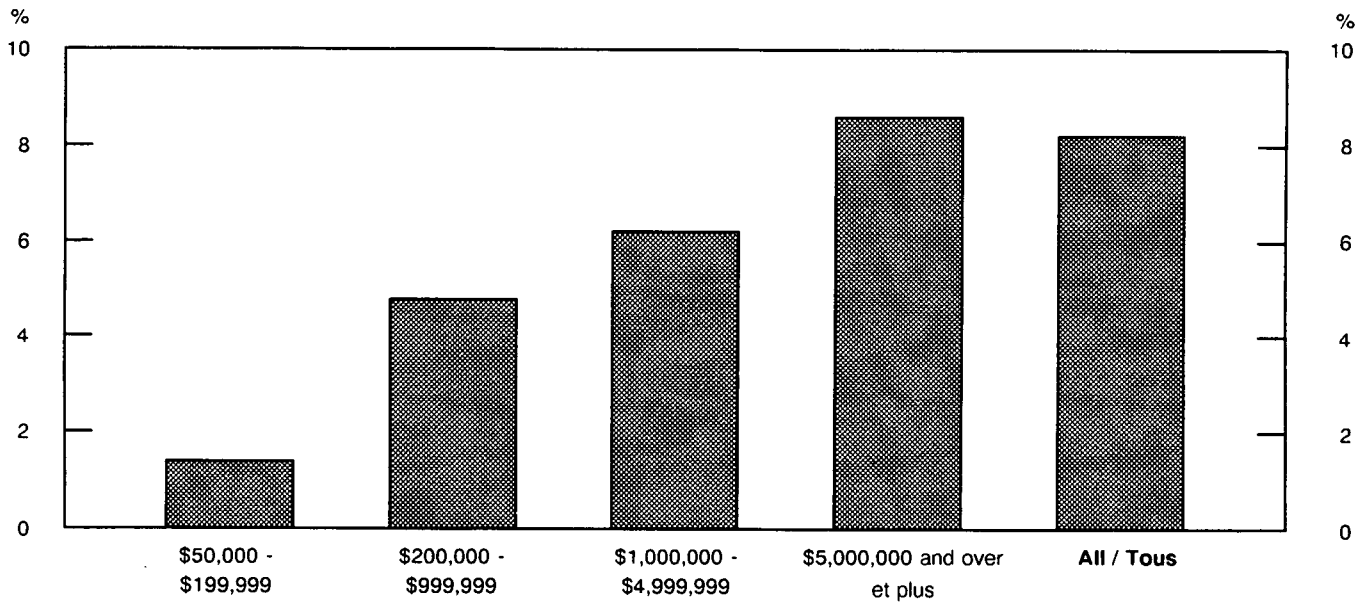
[1] *Excluding mass-market specialists.*
[1] *Ne comprend pas les spécialistes du format de poche.*

Figure 9

Profitability of the Publishers, by Revenue Group, 1988-89

Figure 9

Rentabilité des maisons d'édition, selon le groupe de revenus, 1988-89



Apart from language, another variable, the firm's size, significantly influences profitability. Figure 9 shows that, generally speaking, the larger the revenues, the higher the profit as a percentage of revenues. From less than 1.5% for publishers with revenues ranging between $50,000 and $200,000, it peaks at 8.6% for publishers with revenues in excess of $5 million. However, within specialities, the relationship between size and profitability is less direct.

Textbook specialists with revenues of $200,000 and over registered profits close to the mean for the group; the profits, as a percentage of revenues, of tradebook specialists approach the mean for the category only when revenues reached $1 million. In 1988-89, small publishers who specialized in general reference titles were the most profitable (13.4% compared to a mean profit of 4.2% of revenues for the specialty as a whole). In the professional and technical category, publishers with revenues ranging between $200,000 and $1 million registered the highest percentage profit (11% compared to a mean of 5.1%).

The reason that more attention has been focused on publishers specializing in textbooks and tradebooks is that the two categories account for most publishers operating in Canada. Based on the record, what should an aspiring publisher set as a goal? In 1988-89, according to the figures collected by the Survey of Book Publishers and Exclusive Agents, the most profitable publishers were Canadian-controlled, English-language publishers with revenues between $50,000

Mais, à part la langue, une autre variable influe particulièrement sur la rentabilité: la taille de l'entreprise. Comme nous pouvons le constater à la figure 9, en général le pourcentage de profit par rapport aux recettes croît avec l'importance des recettes. De moins de 1.5% pour les éditeurs ayant de $50,000 à $200,000 de revenus, il atteint 8.6% pour les éditeurs avec plus de $5 millions de revenus. Mais à l'intérieur des spécialisations les rapports entre taille et rentabilité sont moins directs.

Les spécialistes du manuel scolaire atteignent une rentabilité près de la moyenne pour ce groupe lorsqu'ils ont des revenus de $200,000 et plus; les spécialistes de l'ouvrage de littérature générale n'approchent la moyenne de leur catégorie que lorsqu'ils ont plus de un million de dollars de recettes. Pour leur part, en 1988-1989 les spécialistes de l'ouvrage de référence de petite taille sont les plus rentables, 13.4%, comparativement au profit moyen de 4.2% pour l'ensemble de la spécialité. C'est la taille de revenus entre $200,000 et $1 million qui, dans la spécialité de l'ouvrage professionnel et technique a le pourcentage de profits le plus élevé à 11% comparativement à la moyenne de 5.1%.

Si nous nous sommes attardés en particulier sur les éditeurs spécialisés dans le manuel scolaire et sur ceux en littérature générale, c'est qu'ils comptent pour la majorité des éditeurs établis au Canada. Mais pour un éditeur qui aurait de l'émulation, que doit-il choisir comme but? En 1988-1989, d'après les chiffres recueillis par l'enquête sur l'édition du livre, le champion de la rentabilité a été l'éditeur de langue anglaise sous contrôle canadien ayant des revenus de $50,000 à $200,000, spécialisé dans l'ouvrage de référence

and $200,000, which specialized in general reference works with profits of 29.7% of revenues. The second most profitable were foreign-controlled English-language publishers of primary-secondary level textbooks with revenues between $1 and $5 million with profits of 20.0% of revenues.

avec un profit équivalent à 29.7% de ses revenus. Suivent les éditeurs de langue anglaise de manuels scolaires de niveau primaire-secondaire sous contrôle étranger ayant des revenus entre un et cinq millions de dollars avec un profit de 20.0% sur les revenus.

Conclusion

This bulletin demonstrates the importance of specialization to publishers operating in Canada. It is not an exhaustive study of the field: only a few characteristics of the specialty groups are described based on figures collected by the Survey of Book Publishers and Exclusive Agents.

However it does indicate similarities in the level of specialization and the concentration of specific markets as well as differences in profitability. Tables 1 and 2 show the 1988-89 data on titles published and sales for all publishers, by specialty.

Conclusion

Ce bulletin a voulu montrer l'importance de la spécialisation chez les éditeurs établis au Canada. Ce n'est pas une étude exhaustive de ce domaine: seulement quelques charactéristiques des groupes de spécialisation on été décrites à l'aide des chiffres recueillis par l'Enquête auprès des éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres.

Elle démontre cependant les similitudes dans le degré de spécialisation et la concentration des marchés particuliers autant que les divergences au niveau de la rentabilité. Les tableaux 1 et 2 présentent, pour 1988-1989, des données sur l'édition et sur les ventes selon la spécialisation pour l'ensemble des éditeurs.

Additional Information

In addition to the annual publication *Book Publishing* (No. 87-210), a number of aspects of publishing and other cultural industries and activities are examined in other Culture Statistics Program publications. One of these, *Focus on Culture* (No. 87-004) is a quarterly with articles on all culture-related subjects, and specifically book publishing (Volume 1, No. 1 and Volume 2, No. 1).

Specific data and tables may be obtained on a cost-recovery basis.

For further information on book publishing in Canada, please contact Michel Frève, Cultural Industries Section, Education, Culture and Tourism Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario K1A 0T6 (613-951-1563). Information may also be obtained from one of the Statistics Canada regional offices.

Autres renseignements

En plus de la publication annuelle l'*Édition du livre* (nº 87-210 au catalogue) divers aspects de l'édition et d'autres industries et activités culturelles sont étudiés dans d'autres publications de la Sous-division de la culture. Entre autres, *La Culture en Perspective* (nº 87-004 au catalogue) est un trimestriel offrant des articles sur tous les sujets reliés à la culture, en particulier sur l'édition du livre dans le numéro 1 des volumes 1 et 2.

Des données et totalisations spécifiques peuvent être obtenues contre remboursement des frais.

Pour plus de renseignements sur l'édition du livre au Canada, veuillez vous adresser à Michel Frève, Section des industries culturelles, Division de l'éducation, de la culture et du tourisme, Statistique Canada, Ottawa, Ontario KIA 0T6 (613-951-1563). On peut également s'adresser à l'un des bureaux régionaux de Statistique Canada.

Table 1

Net Sales in Canada of Own and Exclusive Agency Titles by Specialized Publishers, Non-specialists and Exclusive Agents, by Type of Specialty, 1988-89

Tableau 1

Ventes nettes au Canada de propres ouvrages et d'ouvrages diffusés en exclusivité par les maisons d'édition spécialisés, les non-spécialistes et les diffuseurs exclusifs, selon le genre de spécialité, 1988-89

Specialist Spécialiste	Number of firms Nombre d'entreprises	Specialty – Spécialité Textbook Manuel scolaire	Tradebook Littérature générale	Scholarly Savant	Reference Référence	Professional and technical Professionnel et technique	All specialties Toutes les spécialités
		thousands of dollars – milliers de dollars					
Textbook – Manuel scolaire	**76**						
Own titles – Propres ouvrages		208,486	10,522	562	1,363	750	221,682
Exclusive agency titles – Ouvrages diffusés en exclusivité		121,371	46,279	334	13,968	7,486	189,437
Total		**329,857**	**56,801**	**896**	**15,330**	**8,235**	**411,120**
Tradebook – Littérature générale	**159**						
Own titles – Propres ouvrages		4,698	117,190	538	1,721	128	124,276
Exclusive agency titles – Ouvrages diffusés en exclusivité		14,528	173,904	1,263	2,596	39	192,331
Total		**19,226**	**291,094**	**1,801**	**4,317**	**168**	**316,607**
Scholarly – Savant	**14**						
Own titles – Propres ouvrages		1	86	1,322	22	–	1,432
Exclusive agency titles – Ouvrages diffusés en exclusivité		10	18	27	–	2	58
Total		**12**	**104**	**1,349**	**22**	**2**	**1,490**
Reference – Référence	**29**						
Own titles – Propres ouvrages		4,000	5,849	4	77,024	–	86,878
Exclusive agency titles – Ouvrages diffusés en exclusivité		–	1,372	570	50,559	517	53,018
Total		**4,000**	**7,222**	**574**	**127,583**	**517**	**139,896**
Professional and technical – Professionnel et technique	**21**[1]						
Own titles – Propres ouvrages		1,673	1,284	–	147	74,178	77,282
Exclusive agency titles – Ouvrages diffusés en exclusivité		–	–	–	–	12,982	12,982
Total		**1,673**	**1,284**	**–**	**147**	**87,160**	**90,264**
Non-specialist – Non spécialisé	**7**						
Own titles – Propres ouvrages		1,118	1,308	1,111	1,434	554	5,525
Exclusive agency titles – Ouvrages diffusés en exclusivité		313	143	2	288	--	746
Total		**1,431**	**1,451**	**1,113**	**1,722**	**555**	**6,272**
Publishers – Total – Maisons d'édition	**306**[1]	356,199	357,956	5,733	149,122	96,637	965,648
Exclusive agents – Diffuseurs exclusifs	**56**	12,299	73,268	2,476	54,921	6,068	149,033
Sales in Canada – TOTAL – Ventes au Canada		**368,498**	**431,224**	**8,210**	**204,043**	**102,706**	**1,114,680**

[1] *One publisher reported no sales in Canada.*
[1] *Une maison d'édition a déclaré aucune vente au Canada.*
– *nil or zero.*
– *néant ou zéro.*
-- *amount too small to be expressed.*
-- *nombre infime.*

Table 2

Specialized Publishers' Own Titles Published, Reprinted and In print, by Type of Specialty, 1988-89

Tableau 2

Propres ouvrages des maisons d'édition spécialisés édités, réimprimés et au catalogue, selon le genre de spécialité, 1988-89

Specialist / Spécialiste	Number of firms / Nombre d'entreprises	Specialty – Spécialité: Textbook / Manuel scolaire	Tradebook / Littérature générale	Scholarly / Savant	Reference / Référence	Professional and technical / Professionnel et technique	All specialties / Toutes les spécialités
		number of titles – nombre d'ouvrages					
Textbook – Manuel scolaire	**76**						
Titles published – Ouvrages édités		1,354	243	45	7	6	1,655
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		2,652	151	6	11	29	2,849
Titles in print – Ouvrages au catalogue		14,758	1,830	413	253	166	17,420
Tradebook – Littérature générale	**159**						
Titles published – Ouvrages édités		143	4,179	27	38	5	4,392
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		74	1,472	10	11	4	1,571
Titles in print – Ouvrages au catalogue		1,168	23,473	176	504	42	25,363
Scholarly – Savant	**14**						
Titles published – Ouvrages édités		1	16	125	6	–	148
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		–	1	26	–	–	27
Titles in print – Ouvrages au catalogue		1	512	1,547	18	–	2,078
Reference – Référence	**29**						
Titles published – Ouvrages édités		5	81	–	429	2	517
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		–	16	–	281	–	297
Titles in print – Ouvrages au catalogue		30	390	1	2,011	24	2,456
Professional and technical – Professionnel et technique	**22**						
Titles published – Ouvrages édités		34	42	–	–	576	652
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		10	9	–	–	302	321
Titles in print – Ouvrages au catalogue		295	318	–	–	4,294	4,907
Non-specialist – Non spécialisé	**7**						
Titles published – Ouvrages édités		17	51	79	35	4	186
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		31	42	11	12	–	96
Titles in print – Ouvrages au catalogue		438	970	592	167	95	2,262
Publishers – Total – Maisons d'édition	**307**						
Titles published – Ouvrages édités		1,554	4,612	276	515	593	7,550
Titles reprinted – Ouvrages réimprimés		2,767	1,691	53	315	335	5,161
Titles in print – Ouvrages au catalogue		16,690	27,493	2,729	2,953	4,621	54,486

Statistics Canada Library
Bibliothèque Statistique Canada
1010063018

DATE DUE

JUN JUIN 30 1992			