

Strategis	Technologie de l'information et télécommunications	Aide	Quoi de neuf	Carte du site
		Opinion	Contexte	English

Passer à [Menu principal](#)
[Information d'affaires par secteur](#)
[Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Recherche dans Strategis

Auteur - Andrea Sheridan Date de diffusion - 03/10/98

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



Industrie Canada a commandité une mission comparative en Europe afin d'examiner la technologie et les pratiques courantes dans l'industrie du livre, notamment sur le plan de la distribution. Cette mission a permis de visiter des services de commandes et de rencontrer des détaillants de livres, et de tirer ainsi un enseignement des pratiques européennes dans ce domaine. Elle a fourni une mine d'information sur les technologies de distribution et les modèles organisationnels. Bien que ses conclusions soient fascinantes, il faut réaliser que les milieux dans lesquels fonctionnent les sociétés canadiennes et européennes sont différents et, pour cette raison, il faut être prudent avant de recommander l'adoption de technologies européennes par l'industrie canadienne du livre en langue anglaise. Le présent document est un survol des résultats de la mission; ses annexes comprennent un document complémentaire décrivant les marchés étudiés et certaines comparaisons de ces marchés avec celui du livre canadien en langue anglaise.

Rapport de mission

Résumé synthèse

La distribution : une cause de préoccupation

État des services de commandes en Europe et au Canada anglais

Vente au détail des livres en Europe et au Canada anglais

Conclusions

Annexe A - Données sur les pays visités

Annexe B - Ensemble de statistiques sur le secteur canadien de l'édition

Section I

- A. Sociétés, produits et services
- B. L'industrie

Section II

- C. Structure et marchés
- D. Exportations

Section III

- E. Main-d'œuvre
- F. Technologies

Section IV

- G. Mesure des performances
- H. Perspectives des performances futures

Annexe C - Taux de change et statistiques commerciales

Bibliographie

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>

Strategis Technologie de l'information et télécommunications

Aide Quoi de neuf Carte du site
Opinion Cointexte English

Passer à [Menu principal](#)
[Information d'affaires par secteur](#)
[Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Recherche dans Strategis

Auteur - Andrea Sheridan Date de diffusion - 03/10/93

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



Résumé synthèse

Les réalités du marché canadien du livre en langue anglaise sont :

- un marché national modeste contrôlé en grande partie par des intérêts étrangers;
- un grand nombre de petites et moyennes entreprises qui doivent livrer concurrence à des conglomerats multinationaux sur les marchés nationaux et internationaux; et
- la formation croissante de conglomerats mondiaux d'information qui contrôlent de nombreuses sources de production et de distribution.

Le Canada accuse un retard par rapport à la plupart des autres pays industrialisés pour ce qui est de la vente au détail des livres exprimée comme un pourcentage du PIB et de la vente au détail des livres par habitant, ce qui suggère un potentiel de croissance (notamment en raison de la modicité du prix des livres au Canada). Le marché canadien représente près de 2,2 % du marché mondial des livres.

Marché mondial des livres (taux de change constant de 1990 - millions \$ US)						
	1990	1991	1992	1993	Part en % en 1993	Par habit. en 1993 en \$ US
Canada	1 550	1 595	1 640	1 725	2,2	56
France	3 610	3 610	3 740	3 665	4,6	62
Allemagne	7 100	7 960	8 250	8 500	10,8	102
Pays-Bas	880	890	900	920	1,2	60
Royaume-Uni	3 490	3 655	3 855	4 060	5,1	62
Total mondial	62 005	66 135	69 330	78 875	100	12

Source : Euromonitor

Les sociétés qui créent et éditent uniquement des livres sont dans une position précaire en raison de la forte concurrence (notamment celle des écrivains et des éditeurs des États-Unis) qui bénéficie de larges économies d'échelle et de coûts moindres au sein d'un marché très sensible aux prix. Les coûts de production sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, qu'en Europe et qu'en Asie en raison d'un marché plus petit qui conduit à des tirages plus modestes. En outre, l'état moins avancé de la technologie dans l'industrie canadienne du livre crée des problèmes pour les éditeurs comme, par exemple, des délais d'exécution qui sont souvent trop longs pour répondre aux besoins de réimpressions des services de commandes juste-à-temps.

Les éditeurs de livres sont conscients de l'importance de développer un avantage concurrentiel et d'être plus efficaces sur leur propre marché. La question qui se pose alors est la suivante : « Dans quel domaine faut-il se concentrer pour développer cet avantage concurrentiel? ». De nombreuses sociétés augmentent leurs ventes en ciblant de nouveaux marchés d'exportation, ce qui leur permet d'accroître leurs revenus, de répartir leurs risques et d'améliorer leur viabilité. Industrie Canada a commandé un grand nombre d'études portant sur cette industrie et sur ses performances durant les cinq dernières années. Ces études identifient les services de commandes (c.-à-d. le processus d'exécution des commandes du client) et le contrôle de l'inventaire comme

des domaines qui pourraient être améliorés et qui pourraient rehausser les résultats nets des éditeurs. Les services de commandes ne représentent qu'un domaine parmi bien d'autres qui pourraient être ciblés pour l'élaboration et l'implantation de mesures concrètes; cependant, en raison des ressources limitées actuelles, il a été choisi comme un domaine clé.

Lors de deux missions commanditées par Industrie Canada (en 1994 et en 1996), Charles E. Napier Ltd. (CEN), avec la participation de chefs de file de l'industrie canadienne du livre en langue anglaise, a examiné une douzaine de services de commandes de livres ultra-modernes et entièrement informatisés en Europe.<1> Ces visites ont permis de constater que :

- Il faut un volume de vente annuel supérieur à 100 millions \$ pour justifier un service de commandes entièrement informatisé;
- en appliquant la technologie européenne des services de commandes informatisés au Canada, on pourrait réduire de 30 à 50 % les coûts des services de commandes actuels;
- en offrant des services de commandes juste-à-temps du type européen aux libraires canadiens, on pourrait réduire les rendus d'au moins 70 %;
- en encourageant les libraires canadiens à fournir de manière régulière à leurs éditeurs de l'information détaillée sur leurs ventes, on devrait pouvoir améliorer de façon tangible la gestion globale de l'inventaire; et
- les taux des livres rendus et les délais d'exécution des commandes sont étroitement liés, et si l'un des deux est amélioré l'autre le sera.

En 1995, la firme CEN a mené une enquête au nom d'Industrie Canada auprès de l'industrie de la vente au détail des livres en langue anglaise. Les détaillants questionnés ont mentionné les facteurs clés suivants. Bien que le groupe sondé soit trop petit pour être utilisé comme un échantillon représentatif de l'industrie, les observations recueillies fournissent de bonnes indications sur les causes de préoccupation des libraires. Ces derniers ont énuméré les paramètres suivants qui permettraient, à leur avis, d'améliorer leur rendement :

- un service de commandes juste-à-temps de leurs fournisseurs;
- un service à la clientèle fiable et attentif;
- des représentants de vente qui travaillent de concert avec les magasins afin de promouvoir les ventes;
- des prix des livres concurrentiels et des remises ou escomptes;
- des éditeurs qui étudient la demande potentielle du marché pour chaque livre qu'ils publient; et
- des annonces publicitaires et des promotions en coopération basées sur les ventes totales de la librairie.<2>

En se fondant sur cette étude et sur des études précédentes portant sur l'édition, la firme CEN a conclu que les performances globales de l'industrie canadienne de la vente et de l'édition des livres en langue anglaise pourraient être grandement améliorées. Toutefois, en raison des nombreux intervenants impliqués, cela n'arrivera que s'il existe une volonté de la part des éditeurs et des libraires de coopérer pour aborder leurs problèmes communs, dont le service des commandes et les communications.

1. La distribution : une cause de préoccupation

La distribution semble être l'un des piliers des performances économiques globales de l'industrie canadienne du livre en langue anglaise et elle est devenue l'élément moteur au sein de nombreuses questions de réglementation. Elle a également une incidence sur les performances de chacun des divers segments (c.-à-d. les éditeurs, les libraires et les imprimeurs) de l'industrie engagés dans la fabrication et la distribution de livres au Canada.

D'une part, les éditeurs de livres condamnent les libraires qui «achètent discrètement» des titres d'éditeurs étrangers dont ils sont les diffuseurs exclusifs. D'autre part, les libraires font remarquer que de nombreux éditeurs ne sont pas très efficaces dans les domaines du service des commandes et de la distribution, qu'ils fournissent un service inadéquat à la clientèle et que ce manque d'efficacité les force à se doter de gros inventaires, conduisant à des coûts d'exploitation prohibitifs (p. ex. le renouvellement des commandes s'avère difficile pour les titres populaires; un plus grand nombre de livres sont stockés, et cela conduit à un taux élevé

de rendus). Les libraires soutiennent que s'ils dépendaient entièrement de certains éditeurs pour l'obtention de titres étrangers particuliers, ils seraient forcés d'offrir un service médiocre à leurs clients, car les délais de livraison de ces éditeurs sont trop longs. Ils sont forcés, par conséquent, d'utiliser des grossistes américains comme Ingram.

Les éditeurs peuvent réaliser des économies d'échelle substantielles dans la fabrication, le service des commandes et les fonctions administratives de l'édition. On estime que les ventes brutes d'une maison d'édition doivent s'élever à près de 100 millions \$ pour qu'elle puisse fonctionner de manière intégrée au moyen d'une technologie de service de commandes de pointe de classe internationale. Comme la taille de la plupart des maisons d'édition au Canada, notamment dans le segment contrôlé par des Canadiens, est bien inférieure au volume de ventes précité, la capacité des sociétés de promouvoir et de distribuer leurs produits de manière efficace est amoindrie et les coûts sont plus élevés. Les entreprises conjointes dans les domaines de la promotion et de la distribution représentent des solutions possibles à ces problèmes.

Une étude comparative inter-entreprises commandée par le Canadian Book Publishers' Council (CBPC) et Industrie Canada en 1990, et préparée par Charles E. Napier Ltd., a identifié le «service des commandes» comme l'un des domaines de l'industrie qui accuse de faibles performances. L'étude a souligné le besoin pour l'industrie de considérer la consolidation de ses installations comme moyen de résoudre les coûts élevés de la distribution des livres dans l'un des pays les plus grands au monde sur le plan géographique.

Cinq sociétés ont participé à cette étude comparative qui s'est appuyée sur la première mission d'éditeurs de livres commandée par Industrie Canada et qui a permis d'évaluer plusieurs pratiques et technologies de pointe. Il est ressorti qu'en appliquant la technologie des services de commandes informatisés européens au Canada, on pourrait réduire les coûts actuels des services de commandes de 30 à 50 %. Si les éditeurs pouvaient offrir un service de commandes juste-à-temps du type européen aux libraires canadiens, il serait possible de réduire les rendus dans une proportion pouvant aller jusqu'à 70 %. Une amélioration du rendement de l'industrie pourrait aussi être obtenue en encourageant les libraires sur le marché canadien du livre en langue anglaise à fournir de manière régulière à leurs éditeurs de l'information détaillée sur les ventes, ce qui permettrait d'améliorer la gestion globale de l'inventaire.

Certains participants à cette étude ont adopté ses recommandations en investissant dans ces technologies de distribution de pointe. À une plus petite échelle, d'autres éditeurs ont formé des alliances afin de consolider leurs services de commandes et de distribution. Certains imprimeurs d'ouvrages littéraires ont formé des alliances et plusieurs grands éditeurs canadiens ont offert des services de commandes et de distribution à des éditeurs plus petits. Des occasions existent pour forger des alliances qui permettraient d'acquérir une technologie de classe internationale et de combiner les services de commandes et les activités de commercialisation afin de réduire les coûts et d'améliorer les services à la clientèle (p. ex. livraison juste-à-temps et précision accrue dans le processus du service des commandes).

En 1995, Industrie Canada a commandé une étude portant sur les besoins des libraires en matière de services. Les détaillants, dans cette étude, ont convenu que les performances globales de l'industrie de l'édition et de la vente des livres au Canada pourraient être grandement améliorées. Les libraires canadiens, de leur côté, ont exprimé leur désir d'obtenir un service des commandes juste-à-temps, un service à la clientèle fiable et attentif, des représentants des ventes qui travaillent de concert avec les magasins pour promouvoir les ventes, des prix de livre concurrentiels et des remises ou escomptes, des éditeurs qui étudient la demande potentielle du marché pour chaque livre qu'ils publient, et des annonces publicitaires et des promotions en coopération, basées sur les ventes totales de la librairie.

À la suite de cette étude sur les besoins en matière de services, une mission conjointe d'éditeurs et de revendeurs de livres a été mise sur pied pour aller étudier les services de commandes et de vente au détail existants en Europe. En mars 1996, ce groupe a visité 20 exploitations de vente au détail et trois services de commandes en Angleterre, aux Pays-Bas, en France et en Allemagne. La mission a examiné l'état des services de commandes en Europe et leur incidence sur le secteur de la vente au détail, ainsi que les modes de coopération des intervenants de l'industrie européenne.

2. État des services de commandes en Europe et au Canada anglais

La mission récente des éditeurs et des libraires a permis de visiter trois services de commandes en Europe. Un certain nombre de conclusions qui avaient été tirées au cours de la mission précédente ont été confirmées lors de la deuxième mission. Tous les services de commandes visités fonctionnent comme des entreprises indépendantes, en tant que centres de profits ou de coûts, et il s'avère qu'un volume important de ventes (un minimum annuel de 100 millions \$) est nécessaire pour justifier l'investissement en capital voulu pour informatiser entièrement un service de commandes. L'informatisation réduit les coûts du service des commandes et améliore les services offerts à la clientèle, mais seulement au moyen d'un investissement initial en capital élevé.

L'entreprise Centraal Boekhuis des Pays-Bas a été le premier service de commandes visité par les participants de la mission. Ce service appartient conjointement à l'association des éditeurs de livres hollandais et à l'association des libraires hollandais. Il répond aux besoins d'environ 300 éditeurs. Il offre un service de commandes complet pour une certaine de ces éditeurs et un service de commandes partiel pour le reste. Par conséquent, une commande de librairie peut être exécutée, dans bien des cas, par un éditeur ou par Centraal Boekhuis à partir du stock qu'il détient pour cet éditeur. Centraal Boekhuis assure en Hollande 55 % du service des commandes et 95 % du transport aux librairies. Il traite annuellement 36 millions d'unités et son volume de transactions annuel dépasse 750 millions \$. Ce service est le plus automatisé que nous ayons vu au cours du voyage. Il utilise une technologie de pointe requérant un minimum de main-d'oeuvre. Des avantages énormes découlent de l'harmonie qui existe en Hollande, non seulement dans la distribution, mais encore entre les éditeurs et les détaillants. Ce service est probablement un exemple unique d'un distributeur de livres appartenant à des éditeurs/libraires.

Le deuxième centre de distribution de livres visité a été celui du Groupe Hachette, aux environs de Paris. Hachette est le plus grand éditeur en France et offre aussi des services de distribution à contrat à d'autres éditeurs français. Les ventes annuelles du Groupe Hachette s'élèvent à 1 milliard \$, soit 30 % du marché français. Il distribue des livres à plus de 100 éditeurs, dont 25 lui appartiennent et qui représentent 75 % de son volume de transactions. Il expédie annuellement 140 millions d'unités à partir de son centre de distribution. Là encore, l'informatisation est utilisée pour la mise en boîte, l'acheminement des commandes au sein du centre, la fourniture des listes de ramassage et la fermeture des boîtes et des caisses-palettes. Des chariots électriques de manutention, dotés de scanners manuels, déplacent les objets à ramasser dans tout l'entrepôt afin d'exécuter les commandes.

Bertelsmann est un conglomérat multimédia international de grande envergure avec des ventes de plus de 10 milliards \$ US. Son centre de distribution de Gutersloh, en Allemagne, fournit des services aux éditeurs (80) du groupe, à d'autres éditeurs (120) et à un club de livre. La Division Media de la firme est chargée des services d'entreposage des éditeurs, de la distribution du club de livre et de la distribution de disques compacts et de cassettes vidéo. Les propres éditeurs de Bertelsmann représentent moins de la moitié de son chiffre d'affaires lié à la distribution. Le centre de Gutersloh expédie annuellement 50 millions de livres et de disques compacts. L'entrepôt est hautement informatisé, notamment la partie du club de livre, où tout est pratiquement informatisé et où les opérations manuelles sont restreintes à la mise en boîte de livres dans des postes de travail.

Hachette et Bertelsmann représentent des distributeurs de livres indépendants appartenant à un éditeur (bien que Bertelsmann distribue bien plus que des livres). Les autres exemples du même type comprennent Tiptree, Macmillan et Bookpoint, des éditeurs du Royaume-Uni, qui offrent des services de commandes à contrat. En Europe, il existe également des distributeurs et des grossistes de livres indépendants, tels que KNO et Libri en Allemagne, et des distributeurs indépendants, tels qu'Excel Logistic au Royaume-Uni (appartenant à une entreprise de logistique internationale), qui offrent des services de commandes autonomes à contrat. Tous ces modèles remplissent les conditions indiquées, en matière de volume des ventes, qui justifient l'informatisation complète de leur exploitation. Ils peuvent offrir des coûts inférieurs et davantage de services que ceux qui seraient offerts par la plupart des éditeurs qui prendraient en charge la distribution de leurs propres livres.

Tous les trois services de commandes visités en 1996 fournissent couramment des délais de livraison de un à trois jours. Hugendubel, un magasin de livres allemand à succursales multiples, a indiqué que son grossiste pouvait emballer les livres commandés séparément pour chaque étage de leurs magasins afin de rendre le déballage plus facile. L'informatisation du service des commandes permet donc de satisfaire le délai de livraison de un à deux jours exigé par les librairies et de fournir des services spéciaux supplémentaires aux clients. La concentration géographique des marchés européens conduit à des coûts d'expédition moins élevés et à des délais de livraison plus courts qu'au Canada. Si, toutefois, les éditeurs canadiens pouvaient traiter les commandes aussi rapidement que les européens, les délais de livraison seraient grandement améliorés dans

tout le pays. Les systèmes de commande électroniques qui améliorent les communications entre les éditeurs et leurs clients libraires pourraient jouer un rôle important dans les performances des services de l'industrie canadienne, car un meilleur délai de traitement des commandes apparaît être l'un des éléments privilégiés pour économiser les coûts. On a constaté dans l'étude comparative inter-entreprises que les coûts des services de commandes représentaient entre 4,8 et 20,3 % des ventes nettes. Si l'utilisation des technologies européennes, tel que recommandé par la firme CEN, réduisait ces coûts de 30 à 50 %, cela représenterait une économie tangible pour de nombreux éditeurs.

Alors que les sites européens fournissent d'excellents services, l'industrie canadienne du livre en langue anglaise connaît de nombreuses difficultés qui n'existent pas en Europe. Bien que les éditeurs canadiens fournissent en général des services fiables et uniformes pour leurs titres exclusifs, l'état de leur stock est souvent médiocre et de nombreuses commandes sont en souffrance et peuvent prendre, lorsqu'ils agissent en qualité d'agents pour des éditeurs anglais ou américains, aussi longtemps que deux à six mois pour être exécutées. Avec les titres d'agence, les difficultés qui existent dans le contrôle des inventaires ne sont pas entièrement imputables aux agents canadiens en raison des longs délais d'approvisionnement des éditeurs des États-Unis et, notamment, du Royaume-Uni. Il faudrait peut-être reconsidérer la manière dont les livres d'agence sont gérés si l'objectif visé par l'industrie du livre est un service amélioré; une meilleure réaction des libraires sur les ventes pourrait être aussi utilisée pour planifier l'approvisionnement des titres d'agence.

La marge bénéficiaire des éditeurs européens est plus élevée que celle des éditeurs canadiens de livres en langue anglaise. Une étude australienne récente a indiqué que les prix des livres canadiens étaient normalement de 5 à 15 % inférieurs à ceux des États-Unis ou du Royaume-Uni, les rendant les moins chers au sein du monde anglophone et suggérant une marge bénéficiaire parmi les plus faibles. Des marges plus élevées offrent aux éditeurs européens l'avantage de pouvoir emprunter les capitaux nécessaires pour investir dans les technologies de pointe. La faible marge bénéficiaire actuelle fait qu'il est très difficile pour l'industrie canadienne du livre en langue anglaise d'assurer le financement initial pour établir de larges centres de distribution, bien que de grands intervenants l'aient fait. Le prix des livres canadiens en anglais est établi en fonction du prix des livres américains; par conséquent, ils n'est pas déterminé en fonction des coûts mais plutôt de manière à correspondre au prix de titres américains semblables. En raison du grand nombre de titres et du petit marché du livre canadien en langue anglaise, la marge bénéficiaire des éditeurs est trop faible pour soutenir un système puissant d'approvisionnement en gros au Canada anglais. Cela veut dire que c'est le secteur de l'édition qui devra mettre sur pied un modèle de distribution amélioré, sans compter sur le secteur de la vente en gros comme élément clé de la solution.

Il a été suggéré que la sous-traitance des services de commandes et d'entreposage, ou leur concentration dans les mains des plus grands éditeurs, pourrait représenter une option raisonnable. Les éditeurs commencent à coopérer et à consolider les services de distribution, mais pas encore suffisamment pour rendre la distribution efficace dans toute l'industrie. La pratique adoptée par de petits et moyens éditeurs de transférer leur service de commandes à des entreprises plus grandes et plus efficaces devrait être encouragée. Avec une marge bénéficiaire supérieure découlant d'un plus grand rendement et de frais généraux réduits, des fonds pourraient être libérés et réinvestis dans des activités d'édition. Une fois que le rendement du service des commandes et de l'entreposage sera amélioré, la situation financière globale des maisons d'édition du Canada anglais changera pour le mieux.

3. Vente au détail des livres en Europe et au Canada anglais

Le secteur de la vente au détail du livre apparaît très solide en Europe. Un très haut pourcentage de ventes s'effectue par le truchement de librairies. Les librairies européennes bénéficient dans de nombreux pays d'une politique précisant que les ventes afférentes à l'éducation se fassent par l'entremise des librairies. À l'exception du Royaume-Uni, tous les pays visités ont des ententes sur le prix net, ce qui empêche toute remise ou escompte au détail. Ces ententes pourraient essuyer un revers en Europe, de la même manière que l'entente qui était en vigueur au Royaume-Uni; en effet, le Net Book Agreement (NBA) a été récemment abrogé dans ce pays. De tels régimes de prix fixes semblent contribuer à la rentabilité des libraires et encourager les éditeurs à investir dans des titres moins populaires, car cela accroît la rentabilité des titres populaires et permet ainsi l'interfinancement des activités d'édition. Les éditeurs établissent le prix de vente au détail de leurs livres, ce qui limite la concurrence entre les détaillants de livres et réduit la pression sur les éditeurs pour offrir de plus grands escomptes aux détaillants de masse. Aux États-Unis, à la suite du procès engagé par l'American Booksellers Association (ABA), les escomptes offerts aux magasins à succursales multiples et aux

indépendants par certains grands éditeurs entrent dans le rang. Les éditeurs canadiens pourraient suivre cet exemple, ce qui permettrait de réduire la pression exercée sur les prix par les détaillants vendant au rabais. Jusqu'à présent, au Royaume-Uni, les ventes à rabais paraissent limitées mais il faudra du temps pour voir si la fin de l'entente NBA conduira à moins de titres publiés ou nuira aux petits détaillants. Les indépendants questionnés conviennent que la fin de l'entente NBA aura une incidence négative sur leur secteur. De même qu'au Canada anglais, les indépendants du marché européen semblent prospérer davantage dans les créneaux commerciaux. Les magasins à succursales multiples peuvent dominer le marché de la vente au détail en général, uniquement en raison de leur omniprésence, en offrant un énorme choix et, en plus, un certain confort, tel que des zones avec des sièges et des cafétérias.

Ventilation de la vente au détail des livres - 1992					
	%				
	Canada*	France	Pays-Bas	Allemagne	Royaume-Uni
Librairies	48	39	59	60	76
Vente par correspondance/ Clubs de livre	22	21	25	12	12
Vente directe	17	8	n/d	14	n/d
Autres formes de vente au détail	13	32	16	14	11

Source : Statistique Canada (*exclut les ventes aux institutions et en gros) et Euromonitor

Au cours de la mission, une grande importance a été accordée à l'interaction entre les éditeurs et les libraires. Les délais de livraison des éditeurs et des grossistes ont été examinés en utilisant des taux types de rendus. Il appert, en se fiant aux observations des éditeurs et des détaillants européens, que les rendus représentent un problème bien moins prononcé qu'au Canada anglais, avec des taux de rendus aussi bas que 2 % et dépassant rarement 15 %. Il est également clair qu'un lien existe entre les rendus et les délais de livraison du service des commandes et que, même dans le contexte géographique canadien, une amélioration des rendus serait possible si la fiabilité du service des commandes était améliorée.

De tous les pays visités, le Royaume-Uni se rapproche le plus du Canada anglais. Books Etc., Dillons, Waterstones (70 %) et Muswell Hill Books achètent directement leurs livres de maisons d'édition. Alors que de nombreux éditeurs du Royaume-Uni prennent en charge leur service de commandes, beaucoup sous-traitent ces services et, dans certains cas, des éditeurs exploitent leur propre service de commandes à contrat. Malgré l'utilisation d'installations ultra-modernes, les délais de livraison au Royaume-Uni s'échelonnent entre une et trois semaines et les rendus, de ce fait, se situent entre 10 et 30 %. Stanfords, Compendium Books, Swiss Cottage Books et Marylebone Books achètent leurs livres chez des grossistes ou chez des fournisseurs spécialisés. Comme dans le cas de la plupart des grossistes, les délais de livraison s'échelonnent entre un et trois jours et le taux de rendus de ce groupe se situe entre 1 et 5 %.

En Hollande, les librairies visitées reçoivent la majorité de leurs livres de Centraal Boekhuis, un service de commandes à contrat qui appartient conjointement à l'association des éditeurs de livres et à l'association des libraires et qui assure la plus grande partie des services de commandes dans ce pays. Il garantit un délai de livraison allant de 24 à 48 heures. Ce n'est donc pas étonnant que le taux de rendus varie entre 5 et 8 %.

En France, la situation est plus floue avec un certain nombre de modèles différents de revente utilisés au sein du marché. Gallimard est un éditeur avec sa propre librairie. Gilbert Jeune est une librairie à succursales multiples qui possède également son propre dépôt de distribution. Le délai de livraison mentionné de 24 heures est le résultat du ramassage des commandes dans ses propres camionnettes et ne représente pas nécessairement le délai de livraison de l'éditeur au magasin. Le Bon Marché est un meilleur exemple; c'est une librairie au sein d'un grand magasin qui achète chez Hachette et chez d'autres éditeurs/distributeurs importants, reçoit les livres dans un délai de deux ou trois jours et son taux de rendus est d'environ 5 %.

En Allemagne, Hugendubel achète chez Libri ou chez KNO, qui sont des grossistes importants et des distributeurs sous contrat qui livrent en 24 heures ou moins. Le taux de rendus est très faible (2 à 3 %), car les commandes sont limitées à un petit nombre de sociétés qui fournissent un service juste-à-temps, ce qui permet au magasin de stocker très peu d'exemplaires de chaque titre et de les commander à nouveau selon les besoins.

Après avoir visité quelques magasins, il est apparu que le taux des rendus est très faible là où prévaut la livraison juste-à-temps. Il est intéressant de noter que le délai de livraison désiré, quelque soit le pays, est de un à deux jours, y compris au Canada anglais, bien qu'avec la géographie canadienne cela semble difficile à réaliser en raison du tarif élevé des expéditions du jour au lendemain de matériels lourds.

Relation entre les délais de livraison des éditeurs et des grossistes et le taux de rendus des librairies				
Pays	Librairie	Délai réel	Délai souhaité	Rendus
Royaume-Uni	Bocks Etc.	2 semaines	1 jour	10 - 11 %
	Stanfords	3 jours	1 jour	2 %
	Dillons	7 - 10 jours	3 jours	10 %
	Waterstones	2 - 3 semaines	3 - 5 jours	20 - 30%
	Muswell Hill Bookshop	1 - 2 semaines	1 jour	15 %
	Compendium Books	1 jour	1 jour	3 %
	Swiss Cottage Books	1 - 2 jours	1 - 2 jours	5 %
	Marylebone Books	2 jours	2 jours	1 - 2 %
Hollande	Athenaeum Boekhandel	1 - 2 jours	1 - 2 jours	5 %
	Scheltema Holkema	2 jours	1 jour	8 %
France	Librairie Gallimard	2 - 10 jours	2 jours	13 - 14 %
	Gilbert Jeune	1 jour	1 jour	12 %
	Le Bon Marché	2 - 3 jours	2 - 3 jours	5 %
Allemagne	Hugendubel	1 jour	1 jour	2 - 3 %

Un grand nombre des observations faites durant la visite ne doivent pas être généralisées, car elles sont pertinentes à certaines des sociétés visitées. On a demandé à chaque libraire de fournir son point de vue sur la manière dont le rendement de l'industrie pourrait être amélioré. Les réponses ont été comparées à l'enquête effectuée auprès des libraires canadiens. Les suggestions principales sont énumérées ci-dessous.

Suggestions des libraires visant l'amélioration du rendement du secteur

	Europe (14)	Canada (21)
Délais de livraison plus courts des éditeurs.	7	15
Meilleures communications avec les éditeurs.	3	1
Information de qualité supérieure sur la disponibilité du stock des éditeurs.	3	3
Accès à une meilleure information sur la réponse du marché à de nouveaux titres.	3	
Capacité de commander en plus petites quantités plus fréquemment.	1	4
Remises plus importantes des éditeurs.	2	2
Publier ce que le public veut acheter.	2	4
Améliorer le stock détenu par les éditeurs.	1	3
Meilleures conditions de vente.	2	1
Qualité accrue et continuité des représentants d'éditeur.	2	2

Le petit groupe de détaillants (canadiens et européens) qui a participé à l'enquête de la firme CEN et à la mission de 1996 a offert des suggestions visant l'amélioration du rendement du secteur de l'édition. Les libraires questionnés en Europe et au Canada préconisent tout d'abord des délais de livraison plus courts. Ils suggèrent ensuite de meilleures communications entre les librairies et les maisons d'édition pour l'obtention d'information à la fois sur le stock et sur les ventes par titre. Il est probablement raisonnable de dire que tous les libraires avec lesquels on a communiqué, en Europe et au Canada anglais, pensent que si les communications avec les éditeurs peuvent être améliorées, ils en tireraient profit de même que les éditeurs. Étant donné que le groupe échantillon interrogé est très petit, le classement des questions clés pose un problème. Avec un échantillonnage plus important, un plus grand nombre de questions clés auraient été sans doute soulevées et leur classement aurait probablement changé. Les détaillants bénéficieraient certainement d'un système supérieur d'inventaire, de prix et d'information sur les commandes, de même que les éditeurs, si ces derniers étaient dotés d'un meilleur système d'information sur les ventes par titre ou s'ils pouvaient tester les nouveaux

titres sur le marché avant de décider de les imprimer ou de les réimprimer.

Pour répondre aux besoins identifiés par le groupe échantillon canadien, l'enquête menée par la firme CEN auprès des libraires canadiens a permis d'observer que les éditeurs devraient considérer :

- une consolidation des frais généraux, notamment ceux connexes au service des commandes, afin de générer le volume de ventes requis pour justifier un investissement approprié dans un service de commandes amélioré;
- la création d'un système de gestion d'inventaire national, incluant des inventaires régionaux et une gestion et un contrôle centralisés;
- un service à la clientèle généralement amélioré afin d'offrir une réponse précise en temps réel aux exigences du client;
- un plus grand stockage de titres d'agence afin de mieux répondre aux commandes;
- une reconception des technologies qui leur permettent de communiquer avec les libraires de manière à améliorer la circulation bidirectionnelle de l'information en échangeant de l'information sur les ventes réelles (passées) et prévues par magasin, et par titre en librairie et stocké par les éditeurs; et
- une coopération avec les librairies pour faire circuler l'information en temps opportun sur les ventes et sur laquelle il sera possible de fonder les décisions en matière d'édition, d'impression et de gestion d'inventaire.

4. Conclusions <4>

La relation qui existe en Europe entre les libraires et les éditeurs est semblable à celle qui prévaut au Canada anglais. Toutefois, l'Europe possède de nombreux grands services de commandes informatisés, qui sont exploités dans le cadre d'une région géographique restreinte, et une protection politique de son marché du livre qui l'aide à maintenir une marge bénéficiaire plus élevée au sein de son industrie. Les services des commandes offerts par les éditeurs et par les distributeurs à contrat se sont développés en raison de la concurrence existante avec les grands grossistes. Les éditeurs canadiens qui n'ont pas une industrie de grossistes de livres bien développée au pays n'ont pas à livrer concurrence dans le domaine des services de commandes, sauf avec les grossistes des États-Unis, mais de manière très limitée. L'industrie canadienne du livre en langue anglaise est également restreinte en matière de marge bénéficiaire en raison de la proximité du marché des États-Unis qui force à la baisse le prix des livres. La tendance récente de certains grands détaillants au rabais (p. ex., Loblaw's et Club Price) qui vendent des livres, notamment des succès d'édition, crée aussi une pression sur les marges bénéficiaires des éditeurs et des détaillants.

Étant donné la baisse de rentabilité de l'industrie canadienne et la diminution de l'aide gouvernementale directe qui lui est accordée, elle doit agir immédiatement pour améliorer son rendement ou risque de devenir encore plus vulnérable à la domination des États-Unis. La technologie qui permet de relier par voie électronique les librairies aux maisons d'édition/de distribution existe (à la fois pour les commandes et pour la rétroaction sur les ventes) ainsi que celle qui permet aux petits éditeurs de laisser le soin de la distribution à des professionnels canadiens. L'industrie canadienne du livre en langue anglaise a besoin d'encourager un plus grand nombre d'éditeurs, qui sont sur le point de devenir des distributeurs professionnels, à étendre leurs activités. Si des maisons d'édition/de distribution bien gérées pouvaient assumer les services de commandes pour le trop grand nombre de petites et moyennes maisons d'édition qui essaient d'assumer un rôle de distributeur, le résultat net de l'industrie serait amélioré. Des changements se manifestent déjà dans le domaine de la distribution; certains éditeurs appartenant à des intérêts américains déménagent aux États-Unis, bien qu'un certain nombre d'entre eux continuent à soutenir leurs services de distribution canadiens. Ce sont les petites et moyennes maisons d'édition indépendantes canadiennes qui devraient être étudiées en détail pour déterminer la meilleure manière de distribuer leurs livres, car les économies qui peuvent être réalisées pourraient servir à interfinancer leurs activités d'édition.

Après avoir vu en Europe la relation directe qui existe entre les délais de livraison et le taux de rendus, le défi à relever pour les éditeurs et les libraires au Canada anglais est de coopérer pour développer un modèle uniquement canadien qui permettra à l'industrie de parvenir à une meilleure distribution et à un taux de rendus plus acceptable et de réduire, ainsi, de manière tangible les coûts et d'accroître la rentabilité dans ce domaine. Les communications semblent offrir la solution de choix à cette industrie. Bien que la résolution des problèmes de distribution et d'inventaire exige, sans aucun doute, une amélioration du service des commandes, des

systèmes d'échange électronique de données et de gestion d'inventaire, les intervenants de l'industrie doivent coopérer pour résoudre leurs problèmes. Il semble qu'une plus grande coopération au sein de la chaîne d'activités qui soutient l'industrie canadienne du livre consolidera cette dernière.

<1> Charles E. Napier Ltd., *Book Publishers' Fulfillment: Technology Improvement Project*, Ottawa, 1994, et *Findings Report from A Benchmarking Visit to Booksellers and Book Distribution Operations in the UK, the Netherlands, France and Germany*, Ottawa, 1996.

<2> Charles E. Napier Ltd., *A Survey of the Service Requirements and Operating Practices of Canadian Booksellers*, Ottawa, 1995.

<3> David Hunt, «What's up down under?», *Canadian Bookseller*, p. 26, mai 1996.

<4> Le présent rapport et ses conclusions sont fondés en grande partie sur trois études préparées pour Industrie Canada par Charles E. Napier Ltd., Ottawa, Ontario. *A Survey of the Service Requirements and Operating Practices of Canadian Booksellers*, *Book Publishers' Fulfillment Technology Improvement Project*, et *Findings Report from A Benchmarking Visit to Booksellers and Book Distribution Operations in the UK, the Netherlands, France and Germany*.

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>

Strategis	Technologie de l'information et télécommunications	Aide	Quoi de neuf	Carte du site
		Opinion	Contexte	English

Passer à [Menu principal](#) [Recherche dans Strategis](#)

[Information d'affaires par secteur](#)

[Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Auteur - Andrea Sheridan Date de diffusion - 03/10/98

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



ANNEXE A - Données sur les pays visités<5>

Royaume-Uni

Population en 1993 : 58 151 000

Le marché du livre au Royaume-Uni a subi un changement majeur l'année dernière avec l'abrogation de l'entente sur le prix net des livres (NBA). Cela signifie que le prix de vente au détail des livres peut être maintenant escompté. La fin du NBA pourrait favoriser la vente des titres commerciaux, mais on s'attend à ce que les titres spécialisés en subiront les conséquences. On prévoit également que l'abrogation du NBA nuira aux libraires indépendants, car ceux-ci auront plus de difficultés à offrir les mêmes escomptes que les magasins à succursales multiples et, ainsi, auront plus de difficultés à soutenir la concurrence.

Le nombre de titres publiés au Royaume-Uni s'est accru de 40 % entre 1988 et 1992, pour se chiffrer à 78 835. Il a été suggéré qu'il y aurait une surproduction de titres sur le marché du Royaume-Uni. De nombreux titres semblables sont publiés, limitant ainsi le marché de chaque titre et conduisant à des tirages plus petits et à des coûts unitaires plus élevés.

Le marché grand public pour les livres a approché 1,65 milliard £ en 1993, tandis que le marché total s'est élevé à 2,4 milliards £. Les livres cartonnés ont représenté 57 % des ventes totales (plus de 1,3 milliard £) et les livres brochés 43 % (plus de 1 milliard £). W.H. Smith, le plus grand magasin à succursales multiples du Royaume-Uni, détient 13 % du marché total et environ 18 % du marché de détail. Les dépenses des consommateurs pour les livres sont passées de 1 141 millions £ en 1988 à 1 601 millions £ en 1992; en termes réels (£ constantes de 1985), elles sont passées de 970 millions £ à 1 029 millions £.

Le Royaume-Uni est reconnu comme un exportateur majeur de livres. En 1992, il a exporté pour 802 millions £ de livres et il en a importé pour 513 millions £. Le Canada a reçu des livres d'une valeur totale de 21 millions £ du Royaume-Uni et en a expédié pour un montant de 7,1 millions £ dans ce pays. Il est important de noter que les chiffres d'exportations et d'importations peuvent inclure des livres publiés dans un pays et imprimés dans un autre; par exemple, si les livres d'un éditeur britannique sont imprimés sur le continent et expédiés au Royaume-Uni, ces livres apparaîtront comme importations à des fins statistiques.

Entre 1988 et 1992, le prix des livres a augmenté plus rapidement que tous les autres prix au Royaume-Uni. Ils ont augmenté de 32 %, comparé à 25 % pour tous les autres prix de vente au détail.

L'industrie du Royaume-Uni a connu, comme bien d'autres pays, un accroissement des activités de ses conglomérats; les grandes sociétés s'élargissent en acquérant de petits éditeurs indépendants. Naturellement, il existe toujours un grand nombre de petits éditeurs indépendants mais leur nombre diminue chaque année.

Royaume-Uni - Importations et exportations

Millions £

	1988	1989	1990	1991	1992
Exportations	588,5	655,3	745,9	741,7	802,0
Importations	396,8	431,6	461,6	461,6	513,0
Balance	191,7	223,7	284,3	280,1	289,0

Source : Overseas Trade Statistics (OTS)/Euromonitor

Pays-Bas

Population en 1993 : 15 292 000

Aux Pays-Bas, le prix de la vente des livres au public est contrôlé par une entente sur le maintien du prix de revente. En 1993, les ventes au détail se sont élevées à 1,7 milliard f. Le marché de détail aux Pays-Bas a été stagnant depuis le milieu des années 80, bien que le nombre de titres ait atteint un sommet en 1989 avec plus de 15 000 titres publiés. En 1990, 26,8 millions de livres ont été achetés aux Pays-Bas.

En 1993, il y avait 555 éditeurs certifiés aux Pays-Bas. Sur plus de 13 000 titres publiés, près d'un tiers sont des titres en langue étrangère ou des traductions de titres étrangers (principalement en anglais). Les ventes d'éditeur dépassent annuellement 1 milliard f, même en excluant les très petits éditeurs de ce chiffre (sinon il faudrait l'augmenter d'environ 10 %).

Pays-Bas - Ventes des éditeurs et ventes au détail

Millions f

	1990	1991	1992	1993
Ventes des éditeurs	1 200	1 210	1 225	1 250
Total des ventes des éditeurs (est.)	1 320	1 331	1 348	1 375
Total du marché des ventes au détail	1 602	1 620	1 640	1 675

Source : Euromonitor

Le marché néerlandais comprend 15 millions de résidents des Pays-Bas plus six millions de personnes vivant dans le nord de la Belgique. En 1991, les Pays-Bas ont exporté des livres d'une valeur totale de 337,8 millions \$ US (au prix de l'éditeur) et en ont importés pour une valeur de 327,6 millions \$ US, soit une balance commerciale positive de 10,2 millions \$ US. La majorité des échanges commerciaux se fait avec les autres pays européens.

Une association professionnelle, la Royal Association for the Dutch Book Trade (KVB), joue un rôle très important sur le marché. Elle certifie les éditeurs et les détaillants (1 600 librairies certifiées sont exploitées aux Pays-Bas) et elle est responsable du maintien des prix de détail.

Centraal Boekhuis, un grossiste sans but lucratif, qui représente un élément important du système de distribution aux Pays-Bas, appartient conjointement à l'association des éditeurs et à celle des détaillants. À l'heure actuelle, plus de 300 éditeurs utilisent les services de commandes de Centraal Boekhuis, bien que 200 d'entre eux utilisent également des services de commandes directs. Centraal Boekhuis possède 61 000 titres en stock, assurant ainsi 55 % de tous les services de commandes et 95 % de tout le transport du marché de détail. (Visité par les missions canadiennes le 28 mars 1994 et le 22 mars 1996)

France

Population en 1993 : 57 705 000

Le marché français du livre a atteint une certaine maturité, comme d'ailleurs la plupart des marchés européens. Bien que la lecture soit le deuxième divertissement des Français après la télévision, le marché apparaît très sensible aux conditions économiques, et on assiste à une baisse des achats durant les ralentissements

économiques. La littérature est le secteur principal en matière de ventes et de volume. Le marché total s'est élevé à 20 milliards FF en 1993, avec le marché de détail représentant 15 milliards FF, soit une chute de 3 % par rapport à 1992. Les ventes au détail ont chuté de 1,5 % en termes réels entre 1988 et 1993, alors que le nombre de titres publiés s'est accru à un taux moyen annuel de 6 % au cours de la même période (au total, une augmentation de 26 %). De même qu'au Royaume-Uni, le prix des livres a augmenté en France plus vite que l'index des prix de vente au détail.

Les librairies traditionnelles représentent le principal canal de distribution en France. Comme dans beaucoup d'autres pays, le prix de vente au détail des livres est contrôlé. En France, la Loi Lang assure que le prix de vente au détail des livres ne peut pas être escompté de plus de 5 %.

Dans ce qui semble être une tendance mondiale, l'industrie de l'édition en France connaît une rationalisation qui se traduit par un déclin du nombre d'éditeurs. Le plus grand éditeur français, pour ce qui est du volume de transactions, est Hachette. Cette maison d'édition contrôle 44 % du marché des livres brochés. Elle exploite un grand centre de distribution (près de Paris) qui alimente ses services de commandes et de distribution dans toute la France.

France - Importations et exportations de livres						
Millions FF						
		1988	1989	1990	1991	1992
Import.	Canada	n/d	n/d	40	78	96
	Total	2 468	2 813	3 037	3 469	3 369
Export.	Canada	268	314	331	330	350
	Total	2 571	2 914	2 980	3 159	3 279

Source : Direction générale des droits indirects/ Euromonitor

Le fossé entre les importations et les exportations diminue mais la France, de manière générale, a une balance commerciale négative dans l'industrie du livre. Le Canada représente un marché important pour les livres français. En 1992, la France a exporté au Canada des livres d'une valeur de 349,6 millions, soit environ 11 % de ses exportations totales.

Allemagne

Population en 1993 : 82 211 000

L'industrie allemande du livre est en plein essor en raison de la réunification qui a accru la demande pour les livres. Les ventes ont augmenté de 44 % entre 1988 et 1993. Les ventes totales de livres en allemand ont atteint, en 1993, 13,8 milliards DM (au prix de vente au détail). Dans un marché de détail très dynamique, les librairies sont responsables d'environ 60 % des ventes de livres. Le prix des livres n'est pas assujéti à un escompte sur le marché de détail, sauf dans le cas des ventes qui se font par l'intermédiaire des clubs de livre. Le secteur de détail en Allemagne a le soutien des éditeurs et des grossistes.

Allemagne - Ventes totales du marché (prix au détail)						
Millions DM						
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Détail	6 898	7 347	8 262	9 297	9 842	10 180
Institutions	2 669	2 815	3 213	3 597	3 531	3 580
Total	9 567	10 162	11 475	12 894	13 373	13 760

Source : Euromonitor

En 1992, il y avait 2 092 éditeurs en exploitation en Allemagne. Malgré le grand nombre d'éditeurs, l'industrie

est très concentrée et elle est dominée par un certain nombre de maisons d'édition géantes. Le Groupe Bertelsmann, avec ses 80 éditeurs, est le plus grand conglomérat (et la troisième entreprise de média au monde). Bertelsmann fournit un service de commandes aux éditeurs et exploite un grand club de livre.

L'Allemagne possède un secteur d'édition très solide et très performant en matière d'exportations. Les importations et les exportations sont toutes les deux en augmentation, avec les exportations dépassant les importations par plus de 500 millions DM, au cours de la période allant de 1988 à 1992. En 1992, les exportations de livres ont dépassé les importations par un montant de 613,7 millions DM.

Allemagne - Importations et exportations de livres

Millions DM

	1988	1989	1990	1991	1992
Importations	574,8	667,8	729,8	893,1	930,6
Exportations	1 012,3	1 152,6	1 206,0	1 539,6	1 544,3

Source : Statistisches Bundesamt/Euromonitor

<5> La plus grande partie de l'information contenue dans cette annexe a été obtenue du *Euromonitor World Book Report 1994*, Euromonitor Plc, Londres, 1994.

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
http://strategis.ic.gc.ca

Strategis	Technologie de l'information et télécommunications	Aide	Quoi de neuf	Carte du site
		Opinion	Contexte	English

Passer à → [Menu principal](#) **Recherche dans Strategis**

→ [Information d'affaires par secteur](#)

→ [Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Auteur - Andrea Sheridan

Date de diffusion - 03/10/98

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



ANNEXE B - Ensemble de statistiques sur le secteur canadien de l'édition

L'édition de livres est à la fois une activité culturelle et un commerce. L'industrie de l'édition au Canada est une source importante d'activité économique. Elle a bénéficié d'une forte croissance en termes de revenus et d'emplois au cours des années 80. Les années 90 ont toutefois apporté des changements majeurs qui ont déjà commencé à avoir des répercussions sévères sur sa croissance, ses services et ses produits, sur les méthodes et les technologies utilisées pour fabriquer et distribuer ces produits, et sur les compétences exigées de ses gestionnaires et de ses travailleurs. L'industrie a déjà commencé à relever ces nouveaux défis économiques très particuliers et elle déploie tous ses efforts pour profiter des occasions créées par ces défis.

A. Sociétés, produits et services

L'industrie de l'édition du livre comprend deux types de sociétés :

- les maisons d'édition qui choisissent et mettent en forme les ouvrages, passent des ententes contractuelles avec les auteurs et les détenteurs de droits pour la production de ces ouvrages sous forme de livre ou autre, supervisent leur fabrication, les commercialisent, en font la promotion, les offrent à la vente par l'entremise de canaux de distribution et assument les risques financiers liés à leur production; et,
- les diffuseurs exclusifs qui s'occupent de la promotion et de la distribution. Les agents font connaître au public et commercialisent des ouvrages publiés par d'autres sociétés et sont autorisés à agir comme seul représentant pour la vente d'un ouvrage donné, habituellement pour la distribution dans une région spécifique du Canada de livres publiés à l'étranger.

De nombreuses maisons d'édition agissent également comme diffuseurs exclusifs pour d'autres éditeurs nationaux ou étrangers. De cette manière, des éditeurs peuvent interfinancer leurs activités d'édition à l'aide des revenus générés par la distribution.

Les éditeurs et les agents font partie de la chaîne «écrivain-éditeur-agent-libraire-lecteur». Les éditeurs reçoivent les manuscrits et font appel aux services de fournisseurs, tels que les rédacteurs, les traducteurs, les concepteurs, les illustrateurs, les agents en commercialisation, les imprimeurs et les relieurs, pour transformer les œuvres de création des écrivains en livres qui seront distribués et vendus à des diffuseurs exclusifs, des librairies, des bibliothèques, des établissements scolaires, et en fin de compte aux lecteurs.

Les livres publiés peuvent prendre différentes formes et couvrir une multitude de sujets, allant des encyclopédies médicales aux ouvrages religieux, en passant par les ouvrages sociaux d'importance internationale, les romans sentimentaux et policiers, les livres de poésie et de classe, les manuels pratiques et les ouvrages de divertissement destinés aux enfants. Les livres peuvent adopter toute une gamme de formats et utiliser divers supports tel que le papier, l'audio, le CD-ROM et l'électronique.

B. L'industrie

En 1993-1994, l'industrie de l'édition du livre, telle que recensée par Statistique Canada, comprenait 316 maisons d'édition (dont environ une centaine agissaient aussi comme agents) et 42 diffuseurs exclusifs<6>. L'industrie employait 6 862 travailleurs à temps plein qui recevaient 243 millions \$ en traitements et salaires. Les travailleurs à temps partiel et les personnes travaillant à contrat recevaient une somme additionnelle de 35 millions \$ en honoraires. L'industrie publiait 9 764 nouveaux titres et en réimprimait 7 822. Elle payait 97 millions \$ en droits pour la vente de titres, dont 54 millions \$ à des Canadiens.

Les ventes totales rapportées par les éditeurs et les diffuseurs exclusifs établis au Canada étaient de 1 640 millions \$ en 1993-1994. De ce total, les ventes de livres publiés au Canada atteignaient 606 millions \$ et celles réalisées par les diffuseurs exclusifs 691 millions \$. Les ventes totales à l'étranger (exportations et autres ventes à l'étranger) s'élevaient à 343 millions \$, dont 115 millions \$ pour les exportations.

Près de 69 % des 316 éditeurs recevaient des subventions et de l'aide financière de sources gouvernementales et du secteur privé. En 1993-1994, les revenus totaux de l'industrie se chiffraient à 1 699 millions \$, dont 37 millions \$ en subventions gouvernementales qui sont considérées comme des revenus.

La contribution de l'industrie à l'économie nationale est importante. DRI Canada estime que chaque dollar supplémentaire investit dans les activités de cette industrie au Canada produit : <7>

- 1,69 \$ en activité supplémentaire dans l'ensemble de l'économie;
- 0,44 \$ en traitements et salaires; et,
- 0,95 \$ de valeur nette ajoutée, ce qui est beaucoup plus élevé que la moyenne de l'ensemble des activités économiques qui est de 0,50 \$.

On estime que l'industrie a contribué plus de 315 millions \$ au PIB en 1993-1994 (dollars constants de 1986).

<6> Statistique Canada, *Enquête auprès des éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres en 1993-1994*.

<7> DRI Canada, *Research and Economic Analysis of the Cultural Industries*, avril 1994.

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
http://strategis.ic.gc.ca

Strategis	Technologie de l'information et télécommunications	Aide	Quoi de neuf	Carte du site
		Opinion	Contexte	English

Passer à [Menu principal](#)
[Information d'affaires par secteur](#)
[Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Recherche dans Strategis

Auteur - Andrea Sheridan

Date de diffusion - 03/10/98

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



ANNEXE B - Ensemble de statistiques sur le secteur canadien de l'édition

C. Structure et marchés

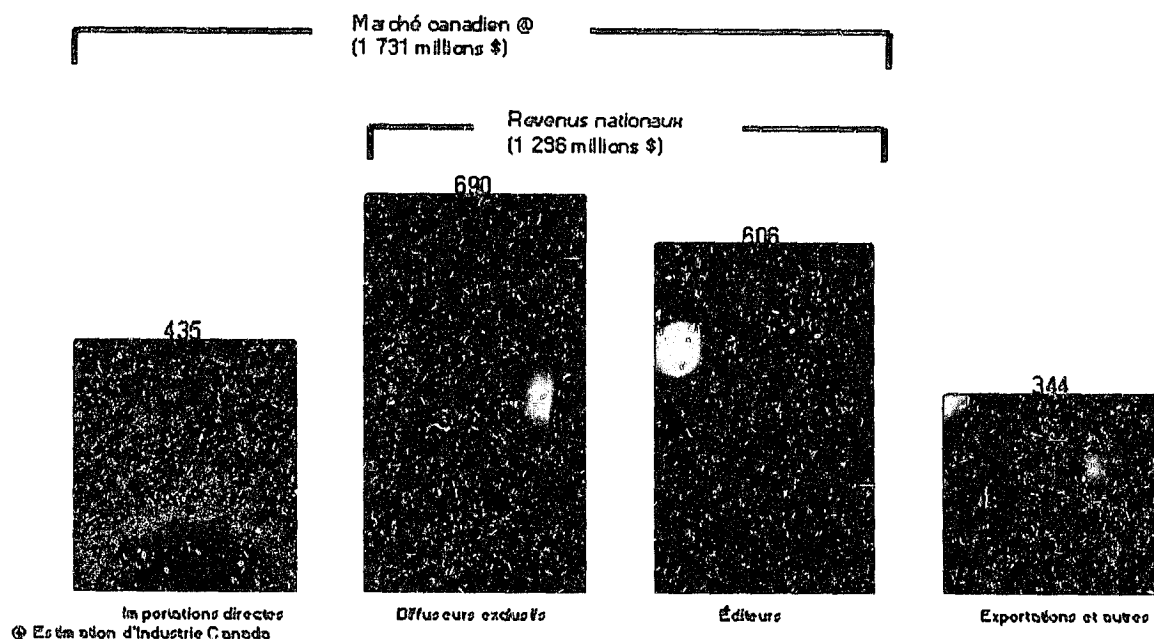
L'industrie est composée en grande partie de petites et moyennes entreprises. Elle est toutefois hautement concentrée. En 1993-1994, 82 «grandes entreprises» (c.-à-d. avec des ventes annuelles supérieures à 5 millions \$), représentant seulement 23 % de toutes les sociétés, généraient 86 % des revenus totaux de l'industrie.

Bien que l'industrie soit présente dans toutes les provinces, elle est concentrée en Ontario et au Québec, qui comptaient ensemble, en 1993-1994, 80 % de toutes les maisons d'édition et de tous les diffuseurs exclusifs. Cette année-là, ces sociétés publiaient 91 % des nouveaux titres et généraient 96 % des ventes totales de l'industrie au Canada.

Le marché mondial de la vente au détail des livres est estimé à 2 milliards \$ US<8>. Le marché de détail des États-Unis représente près d'un tiers du marché mondial alors que le marché de détail canadien, avec une part de 2,5 %, est très petit.

Le marché de gros canadien des livres comprend les ventes nationales des titres exclusifs et des titres importés par les éditeurs et les diffuseurs exclusifs établis au Canada, auxquelles s'ajoute la vente des titres importés directement par d'autres intermédiaires, tels que les grossistes, les librairies et les établissements scolaires. Comme les données sur les importations directes de livres ne sont pas disponibles, il n'est pas possible de préciser le montant total exact du marché canadien des livres en gros.

Statistique Canada estime que le marché de gros total s'élevait à 1,4 milliard \$ en 1985 et a déterminé que les importations totales (importations directes et indirectes) représentaient 75 % du marché national. Selon l'étude Audley, préparée en 1990 pour le ministère des Communications (aujourd'hui le ministère du Patrimoine canadien), les ventes directes de livres par les fournisseurs étrangers aux acheteurs canadiens représenteraient 40 % de toutes les importations de livres au Canada. En se fondant sur ces hypothèses, Industrie Canada estime que les importations directes au Canada en 1993-1994 totalisaient 435 millions \$, soit 25 % du marché de gros canadien, qui est estimé à environ 1 731 millions \$.



Le marché canadien des livres est fragmenté en fonction de différents marchés. La vente des livres peut être classifiée par activité, par catégorie, par la langue, par l'appartenance des sociétés et par auteur.

• Par activité

Les sociétés sont engagées dans la publication et (ou) la distribution de titres. Les maisons d'édition canadiennes sont très actives dans le domaine de la distribution au Canada. Selon elles, la distribution a toujours été, de manière générale, une source primaire de revenus importante. Dans certains cas, les éditeurs canadiens vendent des titres d'autres éditeurs canadiens ou adaptent des livres étrangers au contexte canadien et les publient au Canada en payant des droits d'exploitation aux éditeurs étrangers. De nombreuses maisons d'édition canadiennes agissent aussi comme agents pour des éditeurs étrangers. Dans cette capacité, elles commercialisent, vendent et distribuent ces livres d'agence aux librairies, bibliothèques, écoles et universités canadiennes et reçoivent une commission pour ce service.

En 1993-1994, 47 % des revenus de l'industrie (606 millions \$) du marché national provenaient de la vente de livres publiés au Canada (titres endogènes), alors que 53 % des revenus (690 millions \$) étaient générés par la distribution de titres acquis par des maisons d'édition agissant comme diffuseurs exclusifs (67 %) et par des diffuseurs exclusifs (33 %).

• Par catégorie

Les livres publiés et distribués par l'industrie entrent dans diverses catégories commerciales visant des marchés ciblés spécifiques en fonction du sujet et du format :

- les manuels servent de matériel d'enseignement pour les étudiants et les enseignants au niveau élémentaire/secondaire ou au niveau postsecondaire (collège, université);
- les ouvrages d'intérêt général comprennent les livres brochés grand public et les livres commerciaux brochés et cartonnés;
- les ouvrages savants sont destinés à la collectivité universitaire et sont généralement publiés par des presses universitaires, des instituts de recherche et des sociétés savantes;
- les livres de référence tels que les dictionnaires, les encyclopédies, les thésaurus, les ouvrages pratiques; et,
- les titres professionnels et techniques sont destinés à des groupes particuliers d'individus (p. ex. comptables, avocats, électriciens).

En 1993-1994, les 9 764 nouveaux titres publiés par l'industrie couvraient le spectre complet des catégories spécialisées du marché : 59 % d'ouvrages d'intérêt général comparé avec 23 % de manuels, 11 % de titres

techniques et professionnels, et respectivement 4 % et 3 % d'ouvrages savants et de livres de référence. Les titres en microformat et en format audiovisuel et électronique représentaient 2,5 % du marché.

Pour ce qui est des revenus, la vente des ouvrages d'intérêt général totalisait 47 % des revenus des maisons d'édition au Canada, comparé à 30 % pour les manuels, à 11 % pour les titres professionnels et techniques, à 12 % pour les livres de référence et à moins de 1 % pour les ouvrages savants.

Les éditeurs et les diffuseurs exclusifs utilisent, parmi quatre canaux de distribution, celui qui est le plus approprié à leur méthode de vente et de commercialisation. En 1993-1994, 44 % de leurs ventes étaient dirigées vers des détaillants tels que les librairies et les magasins de détail ou à succursales multiples, 22 % vers des institutions tels les gouvernements, les bibliothèques publiques et les établissements scolaires, 24 % vers le grand public et les clubs de livre et 11 % vers les grossistes.

• Par la langue

Le marché canadien est aussi caractérisé par deux composantes linguistiques et culturelles, le français et l'anglais. Les sociétés de l'Ontario, suivies par celles de la Colombie-Britannique, sont les plus importants fournisseurs de livres sur le marché en langue anglaise, alors que les sociétés du Québec, suivies par celles du Nouveau-Brunswick, dominent le segment desservant le marché en langue française.

Du point de vue de l'industrie, les deux marchés linguistiques diffèrent énormément l'un de l'autre à bien des égards :

- chaque marché traite avec des collectivités différentes d'écrivains, de distributeurs et de libraires;
- les opérations de distribution sont généralement séparées des fonctions d'édition dans le segment en langue française, alors que les deux activités sont souvent amalgamées dans les opérations d'édition du segment en langue anglaise;
- chaque marché utilise des outils de promotion différents; et,
- la concurrence étrangère ne provient pas des mêmes pays (les États-Unis et l'Angleterre sur le marché en langue anglaise et la France sur le marché en langue française).

Les éléments communs des deux segments linguistiques comprennent :

- un éventail complet de toutes les catégories de livres;
- une proportion identique d'éditeurs (8^à 89 %) et de diffuseurs exclusifs (11 à 12 %); et,
- une structure semblable (taille des sociétés) de l'industrie (c.-à-d. environ 60 % de sociétés avec des revenus inférieurs à 1 million \$ dans les deux marchés).

En 1993-1994, les sociétés de livres en langue anglaise et française représentaient respectivement 63 % et 37 % de tous les éditeurs et diffuseurs exclusifs, et totalisaient respectivement 76 % et 24 % des ventes au Canada. Elles publiaient respectivement 69 % et 31 % des nouveaux titres.

• Par l'appartenance des sociétés

Un examen des ventes en fonction de l'appartenance des sociétés établies au Canada révèle qu'en 1993-1994, les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens représentaient 89 % de toutes les sociétés de l'industrie établies au Canada et totalisaient 62 % des ventes au Canada et à l'étranger (notamment 53 % des ventes nationales et 94 % des exportations et des autres ventes à l'étranger).

Les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers représentaient 11 % de toutes les sociétés de l'industrie et généraient 38 % des ventes totales au Canada et à l'étranger. Ces sociétés étaient responsables de 47 % des ventes nationales (notamment 36 % des revenus d'édition et 56 % des revenus de distribution).

Dans le segment de l'édition de l'industrie, les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens représentaient 92 % des entreprises et généraient 64 % de tous les revenus d'édition (la vente de leurs titres exclusifs). Plus d'un tiers de ces revenus provenaient de la vente d'ouvrages d'intérêt général, avec un peu moins d'un tiers des ventes attribuées aux manuels et, le reste, à tous les autres genres de titres. Les maisons d'édition contrôlées par des intérêts étrangers généraient plus de la moitié de leurs revenus d'édition de la vente de manuels et

seulement un dixième de la vente d'ouvrages d'intérêt général.

Plus de 64 % des diffuseurs exclusifs étaient contrôlés par des intérêts canadiens; ceux-ci ont généré 43 % des revenus de distribution.

· Par auteur

En 1993-1994, 70 % des nouveaux titres publiés au Canada étaient écrits par des Canadiens. La vente de ces titres représentait 43 % des ventes nationales totales. Environ 48 % de ces titres étaient des ouvrages d'intérêt général, 28 % des manuels, 15 % des titres professionnels et techniques et 9 % des ouvrages savants et des livres de référence. La majorité (60 %) des livres écrits par des Canadiens étaient publiés par des sociétés de livres en langue anglaise et 65 % des revenus étaient générés par des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens.

D. Exportations

Avec ses deux communautés linguistiques d'édition de livres, le Canada livre concurrence sur le marché international à trois pays importants dans le domaine de l'édition (c.-à-d. les États-Unis, la Grande-Bretagne et la France). Les livres et les droits canadiens sont achetés aux États-Unis, en Europe de l'Ouest, en Chine, au Japon, en Afrique, en Scandinavie et en Amérique latine. En Allemagne, juste dans le domaine de la littérature, des livres de plus de 200 auteurs canadiens sont présents sur les rayons des librairies et des bibliothèques.

En 1992-1993, 243 sociétés (228 sociétés contrôlées par des intérêts canadiens) exportaient des livres pour un montant de 274 millions \$. Les exportations de titres exclusifs totalisaient 72 millions \$, alors que les autres ventes à l'étranger (y compris les ventes à l'étranger de livres canadiens à partir d'un lieu situé à l'étranger) atteignaient 203 millions \$. Les sociétés de livres en langue anglaise et en langue française généraient respectivement 58 % et 42 % des ventes directes à l'exportation de titres exclusifs. Les ouvrages d'intérêt général représentaient plus de 70 % de ces ventes à l'exportation de ces titres exclusifs. En 1993-1994, les exportations de ces titres exclusifs passaient de 72 millions \$ à 115 millions \$ et les autres ventes à l'exportation passaient de 203 millions \$ à 228 millions \$.

<8> Euromonitor, World Book Report, 1994.

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Omission](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>

Strategis	Technologie de l'information et télécommunications	Aide	Quoi de neuf	Carte du site
		Opinion	Contexte	English

Passer à → [Menu principal](#)
→ [Information d'affaires par secteur](#)
→ [Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Recherche dans Strategis

Auteur - Andrea Sheridan Date de diffusion - 03/10/96

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



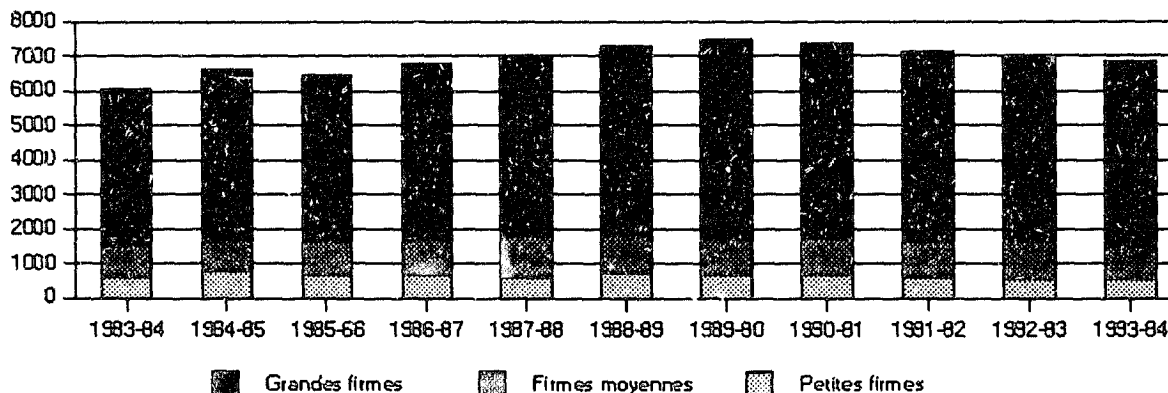
ANNEXE B - Ensemble de statistiques sur le secteur canadien de l'édition

E. Main-d'oeuvre

L'industrie, notamment le segment de l'édition, est un secteur à forte densité de main-d'oeuvre. Son personnel comprend des employés à temps plein et à temps partiel, des entrepreneurs à la pige, des professionnels autonomes et des bénévoles.

En 1993-1994, 6 862 travailleurs à temps plein étaient employés par 358 éditeurs et diffuseurs exclusifs. La majorité de ces employés travaillaient pour des maisons d'édition (86 %), pour des sociétés de livres en langue anglaise (78 %), pour des sociétés avec plus de 5 millions \$ de revenus annuels (77 %) et pour des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens (60 %).

Emplois à temps plein en fonct. de la taille des sociétés



Source : Statistique Canada

Nota : Dans tous les graphiques présentés en fonction de la taille des sociétés, «Grandes firmes» désignent les grandes entreprises avec des revenus supérieurs à 5 millions \$; «Firmes moyennes» désignent les moyennes entreprises avec des revenus compris entre 1 million \$ et 5 millions \$; et «Petites firmes» désignent les petites entreprises avec des revenus inférieurs à 1 million \$.

L'Ontario et le Québec comptaient respectivement 69 % et 24 % de tous les employés à temps plein qui gagnaient un salaire moyen de 35 450 \$. Les salaires et les compensations étaient plus importants dans les grandes maisons d'édition, mais sont demeurés inférieurs à ceux en pratique dans de nombreux autres

secteurs industriels qui exigent des compétences et des responsabilités comparables. Lorsque les emplois sont classifiés par activité (voir le tableau ci-après), l'éventail moyen des salaires se situe entre 39 700 \$ pour les personnes oeuvrant dans le domaine de l'administration et 23 650 \$ pour les employés des services de commandes.

Le profil de la main-d'oeuvre dans l'industrie de l'édition du livre au Canada ressemble à celui du secteur culturel. La plus grande partie des employés à temps plein (76 %) oeuvraient dans la commercialisation, dans la vente, dans l'administration et dans les services de commandes, alors que seulement 26 % des travailleurs occupaient des fonctions de rédaction, de conception et de production.

En 1993-1994, les employés à temps plein recevaient 87 % de l'ensemble des salaires et des traitements de cette industrie et les employés à contrat 11 % de l'ensemble des salaires et des traitements, 56 % de ceux-ci allant aux travailleurs oeuvrant dans la rédaction, la conception et la production. Les employés à temps partiel recevaient seulement 2 % de l'ensemble des salaires et des traitements, 50 % de ceux-ci allant aux employés des services de commandes.

Emplois à temps plein de 1989-1990 à 1993-1994 par genre d'activité							
Genre d'activité	1989-1990	1990-1991	1991-1992	1992-1993	1993-1994	Part en 1993-94	Salaire moyen
Rédaction	940	967	977	976	1 010	15 %	30 090 \$
Conception et production	602	658	706	684	614	9 %	27 990 \$
Commercialisat.	2 022	1 943	1 710	1 823	1 847	27 %	36 450 \$
Service des commandes	1 743	1 732	1 702	1 664	1 573	23 %	23 650 \$
Administration générale	1 855	1 792	1 755	1 555	1 496	22 %	39 700 \$
Autres	329	250	277	284	270	4 %	31 860 \$
TOTAL	7 491	7 342	7 127	6 987	6 862	100 %	35 450 \$

Source : Statistique Canada

F. Technologies

Les technologies qui sont utilisées actuellement dans l'industrie peuvent être divisées en trois groupes : celles qui ont une incidence sur la fabrication du produit, celles qui s'adressent à la distribution de ce produit et celles, enfin, qui permettent de modifier le produit final lui-même. Ces technologies sont utilisées pour :

- l'édition : Les maisons d'édition utilisent des logiciels d'édition pour convertir les manuscrits qu'ils obtiennent des auteurs ou d'autres éditeurs dans un format qui peut être imprimé. Ils produisent les catalogues, les couvertures de livre, la composition, les illustrations et le matériel sous format électronique pour l'imprimeur. Certains éditeurs fournissent même des ordinateurs à des auteurs pour éliminer la réintroduction au clavier des manuscrits. Pour les ouvrages électroniques tels que les livres parlés, d'autres technologies informatiques sont utilisées.
- l'administration : L'entrée des commandes, le calendrier du ramassage, le contrôle de l'inventaire et la génération des factures se font, dans la plupart des cas, à l'aide de l'ordinateur. Toutefois, de nombreuses commandes sont encore souvent reçues par courrier, par télécopieur ou par téléphone, mais les services de commande à distance de livres, axés sur l'échange électronique des données, deviennent monnaie courante.
- le service des commandes : L'automatisation de la réception, de l'expédition, de l'entreposage et du contrôle de l'inventaire fait appel à des technologies tels que des carrousels pour le stockage et l'extraction, des lecteurs de code à barres, des chariots élévateurs à fourche télécommandés, des dispositifs d'emballage informatisés, etc.

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>

Strategis Technologie de l'information et télécommunications Aide Opinions Carte du site
 Opinion Contexte English
 Passer à Menu principal Recherche dans Strategis
 Information d'affaires par secteur
 Technologies de l'information et des télécommunications

Auteur - Andrea Sheridan

Date de diffusion - 03/10/96

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



ANNEXE B - Ensemble de statistiques sur le secteur canadien de l'édition

G. Mesure des performances

• Emplois et ventes

Alors que le nombre de sociétés passait de 283 à 358 (soit une augmentation de 26 %) entre 1983-1984 et 1993-1994, leur volume de transactions total connaissait une augmentation beaucoup plus spectaculaire pour la production de nouveaux titres (de 5 496 à 9 764, soit une augmentation de 78 %) et pour celle des titres réimprimés (de 3 577 à 7 822, soit une augmentation de 118 %).

Performances de l'industrie par genre de vente					
000 000 \$					
	1983-1984	1989-1990	1993-1994	Changem. % de 1983 à 1993	Changem. % de 1989 à 1993
Vente de titres exclusifs	318,8	565,5	606,0	90,1 %	7,2 %
	<i>360,2</i>	<i>496,0</i>	<i>464,0</i>	28,8 %	-6,5 %
Diffuseurs exclusifs	396,7	638,9	690,9	74,2 %	8,1 %
	<i>448,2</i>	<i>560,4</i>	<i>529,8</i>	18,2 %	-5,5 %
Exportations et ventes à l'étranger	83,2	213,3	344,0	313 %	61,3 %
	<i>94,0</i>	<i>187,1</i>	<i>263,8</i>	180,6 %	41 %

Nota : Valeurs nominales suivies par les valeurs réelles en italiques, en dollars constants de 1986.

Source : Statistique Canada

Globalement, les emplois à temps plein ont eu tendance à augmenter et sont passés de 6 028 en 1983-1984 à 6 862 en 1993-1994, soit une augmentation de 14 %, alors que les ventes par employé (en dollars constants de 1986) sont passées de 134 120 \$ à 144 940 \$, soit une augmentation de 8 % au cours de cette même période. Ces chiffres suggèrent que des gains en productivité ont été réalisés. Les emplois dans cette industrie ont connu leur apogée en 1989-1990 avec 7 491 postes à temps plein et ont diminué depuis cette époque, probablement en raison de la récession économique. Les revenus par employé sont les plus élevés dans les grandes sociétés, et se sont accrus encore plus rapidement qu'ils ne l'ont fait dans les autres sociétés (voir le graphique). Les ventes ont augmenté beaucoup plus rapidement que les emplois.

Ventes des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens c. celles des sociétés contrôlées par des intérêts étrangers							
Par pays ayant le contrôle 000 000 \$		1989-1990	1990-1991	1991-1992	1992-1993	1993-994	Changem. % nominal réel
Ventes au Canada - Titres exclus.	Canadiennes	329,9	346,2	348,7	374,4	388,0	17 % 2,7 %
	Étrangères	235,6	253,6	233,0	224,0	218,0	-7,5 % -19,2 %
Ventes de diffuseurs exclusifs	Canadiennes	303,9	306,6	313,9	310,7	299,1	-1,6 % -14,1 %
	Étrangères	335,0	346,4	350,5	377,5	391,8	16,9 % 2,2 %
Exportations et autres ventes	Canadiennes	205,5	212,0	200,2	268,2	338,0	64,4 % 43,8 %
	Étrangères	7,8	6,9	5,9	6,1	6,0	-23,1 % -32,4 %

Bien qu'en 1993-1994 les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers représentaient encore au Canada une composante importante des éditeurs et des diffuseurs exclusifs, la part de ce segment pour ce qui est des ventes, du volume de transactions, des emplois et des revenus, diminuait au cours de l'intervalle 1989-1994. Les ventes de titres exclusifs chutaient de 235,5 millions \$ en 1989-1990 à 218 millions \$ en 1993-1994, alors que les ventes des titres des diffuseurs exclusifs passaient de 335 millions \$ à 392 millions \$ (en termes réels, une augmentation de seulement 2,2 %). La diminution des activités d'édition des sociétés contrôlées par des intérêts étrangers pourrait avoir été causée par la diminution de l'aide financière accordée au secteur de l'enseignement, ce qui réduit la demande de manuels. En comparaison, les ventes de titres exclusifs par les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens passaient de 330 millions \$ en 1989-1990 à 388 millions \$ en 1993-1994 (en termes réels, une augmentation de 2,7 %), tandis que les ventes des diffuseurs exclusifs diminuaient de 14,1 % en termes réels. En termes réels, les exportations et les ventes à l'étranger par des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens augmentaient de 43,8 %, alors que celles des sociétés contrôlées par des intérêts étrangers chutaient de 32,4 %.

Au cours de l'intervalle allant de 1983-1984 à 1993-1994, l'industrie a connu une période de croissance continue du volume des transactions et des ventes. Durant cette période, les ventes nationales nominales ont augmenté de manière tangible de 700 millions \$ à 1 700 millions \$, soit une augmentation globale de 143 %. En termes réels (dollars constants de 1986), les revenus passaient de 899 millions \$ en 1983-1984 à 1 303 millions \$ en 1993-1994, soit une augmentation réelle des revenus de 45 %.

L'augmentation des ventes totales de l'industrie au cours de la période allant de 1983-1984 à 1993-1994 a été produite en grande partie par les exportations et les ventes à l'étranger, qui ont connu une croissance beaucoup plus rapide (une augmentation de 181 % en termes réels) que les ventes des titres exclusifs nationaux (une augmentation de 29 %) et les ventes d'agence (une augmentation de 18 %). La période de cinq ans commençant en 1989-1990 n'a pas été le témoin d'une telle croissance : alors que les exportations et les ventes à l'étranger ont augmenté de 41 % depuis 1989-1990, les ventes d'agence ont diminué de 5,5 % et les ventes de titres exclusifs de 6,5 %. Cette différence est due à la récession économique du début des années 90. L'industrie a connu une croissance très rapide dans les années 80, mais a depuis perdu du terrain au pays.

Au cours de la période allant de 1983-1984 à 1993-1994, les ventes de titres publiés et de diffuseurs exclusifs ont varié considérablement selon la catégorie commerciale des titres. La plus grande augmentation a été enregistrée au niveau des ouvrages savants et de référence et des titres professionnels et techniques publiés au Canada, qui ont augmenté de 119 % en termes réels. Les ventes d'ouvrages d'intérêt général et de manuels ont diminué et augmenté respectivement de 10 % et de 21 %. La vente d'ouvrages savants et de référence et de titres professionnels et techniques des diffuseurs exclusifs a chuté de 48 %. De manière générale, la vente des livres d'intérêt général a augmenté de 66 %, alors que celle des manuels a seulement augmenté de 14 %.

Bien que l'industrie canadienne soit un intervenant relativement récent sur la scène internationale et que ses performances en matière d'exportations se comparent encore modestement aux principaux concurrents internationaux, les éditeurs ont déployé des efforts considérables ces dernières années pour accroître les exportations et explorer de nouveaux débouchés commerciaux. Les données sur les revenus d'exportation, qui ont augmenté entre 1983-1984 et 1993-1994 en valeur et en tant que pourcentage des revenus totaux de l'industrie, indiquent que l'industrie canadienne connaît un grand succès lorsqu'elle relève le défi de l'exportation. Ce succès est le résultat de l'augmentation des exportations directes de livres et de la vente de sous-droits.

Revenus provenant de la vente des sous-droits							
	1983-84	1985-86	1987-88	1989-90	1991-92	1993-94	Changem. % nominal réel
Revenus	1 537	2 882	3 422	3 691	6 721	5 582	263 % 147 %

Source : Statistique Canada

La vente des sous-droits a augmenté de manière tangible, passant de 1,5 millions en 1983-1984 à 5,6 millions \$ en 1993-94. On prévoit que cette tendance se maintiendra puisque la demande de contenu s'accroîtra sur le plan international dans les domaines traditionnels et des nouveaux médias. La vente des sous-droits semble être très profitable, au cours de ces dernières années, avec des rendements moyens sur le capital investi situés entre 65 % et 30 %.

Entre 1989-1990 et 1993-1994, les ventes à l'exportation ont augmenté en termes réels de 41%, passant de 213 millions \$ à 344 millions \$. Les exportations directes de livres du Canada aux autres pays (en excluant la vente des romans sentimentaux destinés au grand public) ont augmenté au cours de cette même période de 162%, passant de 38,6 millions en 1989-1990 à 115,6 millions \$ en 1993-1994.

• Profits

La diminution de la rentabilité est une préoccupation pour l'industrie. De 1983-1984 à 1991-1992, la tendance à la baisse a été préoccupante pour les segments des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens et celles contrôlées par des intérêts étrangers. Toutefois, les données de 1992-1994 indiquent que l'industrie a amélioré ses profits de 1,3 % par rapport au plateau minimal de 1991-1992, et le secteur contrôlé par des intérêts canadiens est le seul responsable de cette croissance, avec ses profits en augmentation de 3,5 %.

En 1993-1994, plus de 60 % des maisons d'édition au Canada ont enregistré un profit. La marge bénéficiaire moyenne avant impôt, calculée comme un pourcentage des revenus, était de 4,9 % dans l'industrie. La rentabilité des sociétés de livres en langue française était plus élevée (8,1 %) que celle des sociétés de livres en langue anglaise (4,6 %). De 1989-1990 à 1993-1994, les marges bénéficiaires du segment en langue française ont été constamment égales ou supérieures à celles du segment de l'industrie en langue anglaise.

La rentabilité précitée a également varié en fonction du type de contrôle des sociétés : les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens ont été rentables, avec un profit moyen de 7,5 % comparé à un profit de 0,4 % pour les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers. Les marges bénéficiaires ont été les plus élevées au Québec avec une moyenne de 8,1 %, suivi par la région des Prairies avec 4,4 %, l'Ontario avec 3,7 %, la région de l'Atlantique avec 3,4 % et la Colombie-Britannique avec 1,1 %.

La taille de l'entreprise est très importante sur le plan de la rentabilité. Au cours de la période de dix ans allant de 1983-1984 à 1993-1994, les sociétés dont les revenus étaient inférieurs à 1 000 000 \$ ont enregistré une marge bénéficiaire moyenne négative chaque année exceptée en 1987-1988, où elles ont enregistré un profit moyen de 0,3 %. Les sociétés de taille moyenne, avec des ventes supérieures à 1 000 000 \$ mais inférieures à 5 000 000 \$, ont déclaré des marges bénéficiaires moyennes allant de 4 % à -0,1 % au cours de cette même période, avec une tendance négative (voir le graphique). Les plus grandes maisons d'édition, avec des revenus supérieurs à 5 000 000 \$ ont enregistré des profits moyens situés entre 10 % et 4,2 % dans l'intervalle. En 1993-1994, les grandes maisons d'édition déclaraient des profits moyens de 5,8 % comparés à -0,1 % pour les sociétés de taille moyenne et à -0,3 % pour les maisons d'édition de petite taille. Les petites et moyennes entreprises ont tendance à assumer des dépenses de main-d'œuvre plus élevées, par rapport à leurs revenus, que les grandes sociétés. Elles pourraient aussi avoir des difficultés à bénéficier des économies d'échelle pour leur service de commandes et leurs autres activités.

• Ratios financiers

Quatre ratios financiers ont été utilisés comme indicateurs de performance pour chaque segment de l'industrie. Ces ratios ont été calculés de la façon suivante, à partir de données de l'Enquête auprès des éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres de Statistique Canada :

- Ratio de liquidité générale = actif actuel/passif actuel
- Rentabilité des capitaux propres = ventes nettes/actif total
- Marge bénéficiaire brute de l'édition des livres = [ventes nettes de titres exclusifs - coûts directs de l'édition des livres (c.-à-d. coûts de conception, coûts de fabrication, droits d'exploitation et coûts de rédaction)]/ventes nettes de livres exclusifs
- Rendement du capital investi = total avant le revenu imposable (après les dépenses en intérêt)/actif total

Le ratio de liquidité générale est un critère de liquidité; plus il est élevé, plus la position actuelle des sociétés est liquide et mieux elles peuvent remplir leurs obligations, telles que leur dette courante ou l'extension de termes favorables aux clients. De 1983-1984 à 1993-1994, le ratio de liquidité générale de l'industrie chutait de 1,74 à 1,53, ce qui suggère une diminution de la capacité de payer ses dettes. Les petites sociétés ont enregistré une amélioration de leur ratio actuel, qui est passé de 1,30 à 1,74, alors que les grandes et moyennes entreprises, en tant que groupes, ont connu un déclin. Les sociétés de livres en langue anglaise ont vu leur ratio de liquidité générale chuter de 1,79 à 1,51, alors que les sociétés de livres en langue française ont enregistré une amélioration de ce ratio 1,48 à 1,61. Le segment des entreprises contrôlées par des intérêts étrangers a enregistré continuellement un ratio de liquidité générale supérieur à celles contrôlées par des intérêts canadiens, bien que le ratio des deux segments ait diminué. En 1983-1984, les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers ont vu leur ratio de liquidité générale s'élever de 1,98, comparé à 1,41 pour le segment des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens; dès 1993-1994, ces ratios chutaient respectivement à 1,80 et à 1,38.

Ratio de liquidité générale	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94
Toutes les sociétés	1,74	1,65	1,51	1,45	1,51	1,53	1,59	1,53	1,84	1,57	1,53
Petites sociétés	1,30	1,38	1,42	1,60	1,40	1,74	1,45	1,63	1,53	1,50	1,74
Sociétés moyennes	1,78	1,38	1,10	1,01	1,39	1,46	1,26	1,25	2,36	1,54	1,54
Grandes sociétés	1,81	1,79	1,67	1,61	1,57	1,53	1,72	1,60	1,74	1,58	1,51
Sociétés de langue anglaise	1,79	1,70	1,51	1,44	1,50	1,51	1,59	1,53	1,95	1,58	1,51
Sociétés de langue française	1,48	1,43	1,50	1,54	1,56	1,62	1,56	1,54	1,51	1,51	1,61
Canadiennes	1,41	1,32	1,12	1,09	1,24	1,33	1,29	1,22	1,58	1,35	1,38
Étrangères	1,98	2,00	2,03	2,01	1,86	1,79	2,04	2,00	2,28	1,93	1,80

Le ratio de rentabilité des capitaux propres permet de calculer le nombre de fois au cours d'une année où les ventes annuelles couvrent l'actif total au cours d'une année. Ce ratio est utilisé pour mesurer la manière dont une société utilise son actif pour générer des ventes. Tout le groupe a enregistré un déclin de ce ratio, bien que les grandes sociétés aient eu une bien meilleure rentabilité de leurs capitaux propres que les petites et moyennes entreprises. Les sociétés de taille moyenne ont enregistré la plus grande chute de ce ratio, qui est passé de 1,12 à 0,63, alors que celui des petites sociétés est passé de 0,84 à 0,69, et celui des grandes sociétés de 1,54 à 1,42. Les deux segments de l'industrie du livre en langue anglaise et en langue française ont vu leur ratio de rentabilité des capitaux propres diminuer entre 1983-1984 et 1993-1994. Encore une fois, les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens et celles contrôlées par des intérêts étrangers ont vu leur rendement diminuer (en se fondant sur leur ratio de rentabilité des capitaux propres), bien que le ratio des sociétés contrôlées par des intérêts canadiens soit quand même légèrement supérieur. Le ratio est passé de 1,81 à 1,36 pour les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens et de 1,18 à 1,06 pour les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers. La taille des sociétés semble être le facteur déterminant de la manière dont une société utilise son actif pour générer des ventes.

Taux de rentabilité des capitaux propres	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94
Toutes les sociétés	1,40	1,41	1,37	1,36	1,42	0,71	1,25	1,23	1,15	1,22	1,23
Petites sociétés	0,84	0,88	0,93	0,85	0,72	0,73	0,65	0,68	0,70	0,65	0,69
Sociétés moyennes	1,12	0,88	0,84	0,79	0,74	0,74	0,62	0,66	0,46	0,61	0,63
Grandes sociétés	1,54	1,62	1,8	1,1	1,75	0,48	1,54	1,46	1,47	1,46	1,42
Sociétés anglaises	1,38	1,37	1,35	1,34	1,44	0,45	1,27	1,24	1,15	1,22	1,25
Sociétés françaises	1,56	1,61	1,50	1,50	1,33	1,36	1,19	1,19	1,15	1,22	1,17

Sociétés canadiennes	1,81	1,65	1,58	1,52	1,62	0,35	1,40	1,40	1,25	1,37	1,36
Sociétés étrangères	1,18	1,23	1,21	1,22	1,23	1,26	1,09	1,06	1,03	1,04	1,06

La marge bénéficiaire brute du secteur de l'édition permet de mesurer l'efficacité de la gestion des entreprises à réaliser des profits sur les produits finis. Une marge bénéficiaire brute de 0,52 signifie que 52 cents sur chaque dollar de vente est disponible pour couvrir toutes les dépenses indirectes. Les résultats des grandes entreprises sont supérieurs à ceux des petites et moyennes entreprises pour ce qui est de ce critère, bien que des sociétés de toutes tailles aient connu une amélioration des taux de marge bénéficiaire brute de 1983-1984 à 1993-1994. Les sociétés de livres en langue anglaise ont enregistré un taux supérieur à celui des sociétés de livres en langue française et ont constaté une amélioration au cours de la période en question de 0,45 à 0,52. Les sociétés de livres en langue française ont enregistré un taux stable d'environ 0,39 pour la période considérée. Il est difficile de comprendre pourquoi les sociétés de livres en langue française ont toujours une marge bénéficiaire brute inférieure; peut-être que l'on peut attribuer les différences fondamentales qui existent entre ces deux marchés (anglais en français) à la concurrence ou à la structure. Les sociétés contrôlées par des intérêts canadiens et celles contrôlées par des intérêts étrangers enregistrent des taux semblables depuis 1984, les dernières devançant les premières d'environ 3 %; en 1993-1994, les taux étaient respectivement de 0,48 et de 0,51.

Marge bénéficiaire brute du secteur de l'édition	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94
Toutes les sociétés	0,44	0,50	0,50	0,51	0,51	0,50	0,50	0,51	0,50	0,50	0,49
Petites sociétés	0,31	0,32	0,32	0,35	0,34	0,37	0,36	0,37	0,37	0,35	0,38
Sociétés moyennes	0,39	0,44	0,41	0,41	0,41	0,42	0,43	0,42	0,42	0,42	0,42
Grandes sociétés	0,46	0,52	0,52	0,53	0,53	0,52	0,52	0,53	0,52	0,51	0,50
Sociétés anglaises	0,45	0,52	0,52	0,52	0,53	0,52	0,53	0,53	0,53	0,53	0,52
Sociétés françaises	0,38	0,39	0,38	0,40	0,39	0,40	0,39	0,38	0,38	0,39	0,39
Sociétés canadiennes	0,36	0,49	0,49	0,50	0,51	0,49	0,49	0,49	0,49	0,49	0,48
Sociétés étrangères	0,50	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,52	0,53	0,52	0,52	0,51

Le dernier critère de performance considéré est le rendement du capital investi (RCI). Ce taux permet de mesurer la capacité de la gestion à obtenir un rendement sur les fonds investis sous forme d'actif. Il montre si la société est bien gérée. Dans l'ensemble de l'industrie canadienne du livre, le RCI était de 10 % en 1993-1994, soit un recul par rapport au 14 % de 1983-1984. Cette chute ne doit toutefois pas être interprétée comme une dégradation des performances de la gestion; elle est due, sans aucun doute, à la détérioration des conditions économiques comme partout ailleurs. Le RCI des grandes entreprises est généralement supérieur à celui des petites et moyennes entreprises. Les sociétés de livres en langue française ont enregistré une amélioration de leur RCI, qui est passé de 9 % en 1983-1984 à 12 % en 1993-1994, alors que les sociétés de livres en langue anglaise ont vu leur RCI passer de 14 % à 9 % dans la même période. Le segment contrôlé par des intérêts canadiens a enregistré une amélioration de son RCI, qui est passé de 9 % à 14 % dans l'intervalle, alors que celui des sociétés contrôlées par des intérêts étrangers a chuté de 16 % à 5 %.

Rendement du capital investi	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94
Toutes les sociétés	0,14	0,14	0,15	0,13	0,12	0,04	0,08	0,09	0,07	0,10	0,10
Petites sociétés	0,02	0,02	0,03	0,03	0,09	0,08	0,07	0,05	0,03	0,02	0,04
Sociétés moyennes	0,11	0,10	0,05	0,06	0,05	0,06	0,04	0,02	0,03	0,06	0,07
Grandes sociétés	0,16	0,17	0,19	0,17	0,16	0,04	0,10	0,12	0,09	0,11	0,11
Sociétés anglaises	0,14	0,15	0,16	0,14	0,12	0,04	0,08	0,09	0,07	0,10	0,09
Sociétés françaises	0,09	0,09	0,10	0,11	0,13	0,15	0,12	0,12	0,09	0,10	0,12
Sociétés canadiennes	0,09	0,13	0,16	0,12	0,13	0,03	0,05	0,06	0,07	0,11	0,14
Sociétés étrangères	0,16	0,15	0,14	0,15	0,12	0,13	0,11	0,13	0,07	0,08	0,05

H. Perspectives des performances futures

La petite population et l'immensité géographique du Canada créent certaines difficultés opérationnelles pour l'industrie de l'édition. Le marché canadien de l'édition continuera, sans nul doute, à être dominé par l'industrie américaine et, à un degré moindre, par les industries britannique et française. Le marché canadien souffre d'une fragmentation en raison de la langue, car un marché bilingue conduit à un plus grand nombre de titres, avec des tirages réduits, qu'on n'en rencontrerait au sein d'un marché ayant une population unilingue comparable. Si les maisons d'édition canadiennes continuent à améliorer leurs ventes à l'exportation à la cadence actuelle l'industrie pourra alors enregistrer une amélioration tangible de rentabilité, car les exportations représentent un excellent moyen pour accroître les tirages, améliorer les économies d'échelle et générer des revenus supplémentaires. Il appert également qu'un potentiel existe pour une amélioration du rendement dans les domaines du service des commandes et de la distribution, bien que cela ne vaille que pour les grandes maisons d'éditions ou les éditeurs associés.

Le World Book Report d'Euromonitor prévoit que si la stabilité politique est maintenue au Canada, l'industrie de l'édition connaîtra une croissance lente et continue pouvant atteindre 12 % en termes réels entre 1993 et 1998. Cette croissance suggère que les revenus de l'industrie pourraient croître de 1 699 millions \$ à 1 903 millions \$ en 1998, l'inflation en sus.

Travaux à entreprendre

Afin de mieux évaluer ses propres performances, l'industrie a besoin d'obtenir de l'information sur les marchés et sous-marchés, sur la balance commerciale globale, sur les segments linguistiques et les catégories de livres, et sur les nouveaux débouchés commerciaux au pays et à l'étranger. Statistique Canada devrait être encouragé à produire et à publier de l'information sur les importations et sur les transactions monétaires internationales, dont les paiements de droits d'auteur, portant spécifiquement sur les livres (c.-à-d. sans inclure l'impression ou les autres médias imprimés, tels que les magazines et les journaux).

Davantage d'information est également nécessaire dans les domaines suivants :

- la sensibilité des maisons d'édition à la technologie;
- les mesures d'encouragement/obstacles à l'adoption de la technologie de l'information dans les sociétés de toute taille;
- la capacité des sociétés d'utiliser la technologie de l'information;
- le niveau de l'utilisation de la technologie de l'information par les sociétés; et,
- les répercussions (\$) de la technologie de l'information sur la productivité et la compétitivité des sociétés.

(1) Statistique Canada, *Enquête auprès des éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres en 1993-1994*.

(2) DRI Canada, *Research and Economic Analysis of the Cultural Industries*, avril 1994.

(3) Euromonitor, *World Book Report*, 1994

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
http://strategis.ic.gc.ca

Strategis Technologie de l'information et télécommunications

Aide Qui de nous? Carte du site
Opinion Contexte English

Passer à [Menu principal](#)
[Information d'affaires par secteur](#)
[Technologies de l'information et des télécommunications](#)

Recherche dans Strategis

Auteur - Andrea Sheridan Date de diffusion - 03/10/98

Rapport d'ensemble d'une mission sur les pratiques d'exploitation et les services de commandes de l'industrie européenne du livre



ANNEXE C

Taux de change

Par rapport au \$ US

	1991	1992	1993
Canada	1,15	1,21	1,32
France	5,64	5,29	5,59
Allemagne	1,66	1,56	1,65
Pays-Bas	1,87	1,76	1,85
Royaume-Uni	0,57	0,57	0,68

Source : Euromonitor

Commerce des livres - 1991

En millions - \$US

	Canada	France	Pays-Bas	Allemagne	Royaume-Uni
Exportations	112,0	562,0	337,8	930,6	1 265,8
Importations	803,1	617,0	327,6	539,4	770,0
Balance	-691,1	-55,0	+10,2	+391,2	+495,8

Source : Euromonitor

Bibliographie

Industrie Canada, *Interfirm Comparison, the Canadian Book Publishers, The 1990 Financial Year*, 1992.

Charles E. Napier Company Ltd., *Findings Report from a Benchmarking Visit to Booksellers and Book Distribution Operations in the UK, Netherlands, France and Germany - March 16 to 29, 1996*, Ottawa, 1996.

Charles E. Napier Company Ltd., *A Survey of the Service Requirements and Operating Practices of Canadian Booksellers*, Ottawa, décembre 1995.

Charles E. Napier Company Ltd., *Book Publishers' Fulfillment Technology Improvement Project, Observations d'un voyage en Europe*, Ottawa, 1994.

Charles E. Napier Company Ltd., *IFC Study of Canadian Book Publishers Covering the 1990 Financial Year*, mars 1992.

Peat Marwick Consulting Group en association avec Bill Roberts, *English-Language Book Publishing and Distribution in Canada: Issues and Trends, Final Report*, octobre 1989.

Beatty, Hon. Perrin Beatty, *L'édition au Canada*, Notes pour une allocution à l'occasion d'une conférence de presse à Toronto, janvier 1992.

Audley, Paul and Associates Ltd., *Book Industry Policy: A Review of Background Information and Policy Options*, août 1990.

DRM/McGraw-Hill et Advanced Planning and Communications, *Research and Economic Analysis of the Cultural Industries*, préparée pour le Comité consultatif sur la stratégie du secteur des industries culturelles, avril 1994.

Statistique Canada, *Indicateurs économiques, financiers et culturels pour le secteur des industries culturelles, 1990-91, 1991-92, 1992-93*.

Statistique Canada, *L'édition du livre, 1992-93*, Cat. 87-201.

Statistique Canada, *Tableaux sur l'édition du livre, 1993-94*.

Statistique Canada, *L'édition du livre au Canada*, Pleins feux sur la culture, Cat. 87-004, printemps 1994.

Comité consultatif sur la stratégie du secteur des industries culturelles (CCSCIC), *The Business of Culture, A Summary*, août 1994.

Association pour l'exportation du livre canadien (AELC), Comité directeur du plan quinquennal, *Canada and Canadian Publishers, Partners for a Future in International Book Publishing, The Five-Year Business Plan, 1992-93 to 1996-97*, janvier 1992.

Ekos Research Associates, Ministère des Approvisionnements et Services, *Reading in Canada 1991*, No de cat. 22113/1992.

Développement des ressources humaines Canada, *Words in Progress, Human Resource Issues in the Literacy Arts and Publishing*, 1994.

 [Commentaires/suggestions/questions à propos de ce document.](#)



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>