

Point de vue du libraire

Guy Delorme

Volume 12, Number 3, May–June 1970

L'exploitation de l'écrivain : son travail et son salaire

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/60293ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Collectif Liberté

ISSN

0024-2020 (print)

1923-0915 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Delorme, G. (1970). Point de vue du libraire. *Liberté*, 12(3), 67–73.

Point de vue du libraire

On m'a demandé de vous parler du métier de libraire complément direct des métiers d'écrivain et d'éditeur.

Je le ferai bien volontiers. Puisse ce modeste exposé vous aider à comprendre notre métier, toujours passionnant.

Monsieur Chamson de l'Académie Française, un des hommes connaissant le mieux la librairie et ses problèmes, a dit très justement (je le cite) « Notre vocation est double, culturelle et commerciale ».

Nous sommes évidemment le dernier maillon de la chaîne qui permet à l'écrivain et à l'éditeur d'atteindre le lecteur ; de lui livrer cette matière culturelle finie, le livre. Mais le livre en tant qu'objet commercialisé est bien différent des autres marchandises. Je vous citerai à ce sujet un passage d'un livre anglais « *Books are different* » *An account of the Defense of the Net Book Agreement*. Edité par Barker et Davies.

« Le livre est différent » cet aphorisme exprime une variété de deux façons : premièrement il n'y a pas deux ouvrages identiques à la façon dont le sont deux oranges ou deux oeufs, deuxièmement la production et la vente du livre créent des problèmes qu'on ne rencontre pas dans la distribution d'autres denrées ».

Nous avons dans notre domaine, le sentiment d'accomplir une tâche éminemment utile à la société dans laquelle nous

vivons, le sentiment de notre rôle important dans le développement intellectuel de cette société.

Cette vocation culturelle nous remplit d'aise; tout d'abord parce que si nous sommes libraires, c'est qu'avant de l'être nous aimions déjà le livre... au point de décider de vivre avec lui, et de faire partager notre enthousiasme à nos amis clients. Je puis vous assurer que pour un libraire de vocation (si j'ose m'exprimer ainsi) il n'est pas de plaisir plus subtil que de vendre le livre qu'il croit excellent, et de récolter ensuite les compliments du lecteur satisfait, prononcés avec cet air de complicité entre initiés, comme il se doit.

Mais ce travail s'accomplit dans un cadre commercial bien défini; comme tout commerçant nous avons donc des obligations financières à observer, impôts, taxes diverses, loyer et dépenses fixes, frais d'administration, échéances, sans parler des pourcentages de vols atteignant très souvent 2 à 3% du chiffre d'affaire. Pour ce genre d'« activité » la cote d'alerte de 1% est dépassée depuis longtemps, surtout depuis 3 à 4 ans.

Tout cela nous oblige (je parle en ce moment des librairies sérieuses, installées depuis longtemps et ayant l'intention de continuer à vendre du livre), tout cela nous oblige donc, à respecter les prix en général.

Pour l'édition canadienne ils sont fixés par l'éditeur: donc pas de problème. Je voudrais cependant insister sur le fait que la remise aux libraires est calculée par les éditeurs (dans leur bonté infinie!) de façon à ce que les libraires puissent gagner leur vie et faire face à leurs obligations. Cela n'est pas autre chose qu'un juste salaire. Je signalerai cependant que quelques éditeurs québécois ont tendance à ranger de plus en plus de livres dans la catégorie « livres scolaires » ce qui leur permet de n'accorder que 20% de remise.

En ce qui concerne le *livre européen*, vous connaissez tous l'histoire du monsieur qui se pique de connaître les cours du change. Il devient rouge d'indignation en comparant le prix français par exemple et le prix marqué en dollars canadiens. Nous avons donc à lui expliquer (si nous en avons le loisir!) que les frais d'exploitation ne sont pas les mêmes ici qu'en Europe, le salaire d'un employé par exemple est

2 fois et demie plus élevé qu'il ne l'est en France. Les loyers commerciaux sont également plus élevés, etc... Nous devons aussi lui expliquer que nous avons le transport à payer. Le plus souvent ce transport se fait par avion ce qui représente de 13 à 16% du montant de la facture.

Troisièmement, nous n'avons pas de possibilité de retour, ce qui veut dire que même si nous sommes prudents dans nos achats, il nous reste pas mal d'invendus à liquider à prix coûtant, et quelquefois au-dessous de ce prix. La Bibliographie de France publie bon an mal an de 25,000 à 30,000 titres parmi lesquels nous devons choisir les 1,500 à 2,000 titres nouveaux qui nous paraissent intéressants pour notre clientèle. Du choix peuvent donc découler beaucoup d'erreurs.

Quatrièmement, nous n'avons pas de vente assurée de manuels scolaires. Ces ventes sont effectuées par soumissions auprès des Commissions scolaires et des différentes collectivités (bibliothèques, etc...) le plus souvent par des librairies en gros qui distribuent le livre à la caisse et qui n'ont qu'un rapport très lointain avec la librairie culturelle. On a même vu, dans le passé, des garagistes obtenir certaines fournitures de livres.

Tout cela pour vous expliquer que le libraire qui ne tient pas compte de toutes ces données, de tous ces impératifs, voit son commerce périliter très rapidement. Vous vous souvenez tous des librairies aujourd'hui disparues qui « donnaient » (entre guillemets) littéralement les livres. Le processus est toujours le même. Cela commence par un timide 20% de remise pour en arriver à 50%. Lorsqu'ils cessent de pratiquer une remise de 50% ils cessent également de vendre, car ils n'ont plus de livres et plus d'argent pour en acheter.

Vous souvenez-vous de cette fameuse librairie qui « promettait » beaucoup (sans jeu de mots) et qui en dernier ressort avait imaginé de vendre 200,000 cartes d'acheteur à \$3.00 la carte. Cette carte faisait bénéficier d'un escompte supplémentaire de 10% sur des prix qui frisaient déjà le « dumping ». Résultat : fermeture avec environ \$50,000 de déficit.

Fait remarquable : certains éditeurs et fournisseurs croyaient au miracle puisque, apparemment, cette librairie a pu effectuer ce beau travail en toute tranquillité pendant

de nombreux mois. On a même trouvé un journaliste plein de zèle, pour en faire un article enthousiaste. « Enfin le prix du livre va baisser, enfin des livres à la portée de toutes les bourses ».

Le travail et la position du libraire étant bien précisés il nous reste maintenant à envisager l'avenir du livre dans notre province, et en particulier l'avenir du livre canadien, du moins tel que nous le voyons.

Nous serions enclins à un certain optimisme en songeant à ce qu'était la vente des livres canadiens il y a une dizaine d'années. Nous émergions à peine de ce qu'on a appelé « la grande noirceur ». Il a fallu les « Insolences du frère Untel » pour réveiller une certaine partie du public : c'était le premier livre canadien vendu à plus de 100,000 exemplaires.

Pendant quelques années encore il était courant d'affirmer qu'à plus de \$2.00 la vente d'un livre canadien était bien difficile. Cet handicap du prix semble maintenant dépassé.

Bien sûr des collections de poche se sont créées pour une diffusion à bas prix. Mais la littérature canadienne d'expression française pendant les quelques années qui viennent de s'écouler, s'est en quelque sorte imposée en dehors de nos frontières et, par le fait même, s'est revalorisée au Québec. Ce monsieur qui vient de payer sans sourciller une note de garage de \$150 ou \$200, ne pousse presque plus de hauts cris lorsqu'on lui demande \$3 ou \$5 pour un livre. Le livre canadien a conquis sa place de marchandise ayant une valeur commerciale reconnue.

Je pense à Marie-Claire Blais, prix Médicis, à Réjean Ducharme, presque prix Goncourt, et à tant d'autres écrivains à vocation universelle.

Le marché pour les livres de prix plus élevés a donc tendance à s'élargir. Par exemple les Mémoires de Lapalme en 2 volumes à \$6.50 le volume ont l'air de se vendre normalement. Des essais rébarbatifs au premier abord ont atteint de bons tirages.

Peut-être le temps n'est-il pas loin où nous pourrions considérer comme appartenant aux temps anciens le chiffre de 3,000 exemplaires, considéré jusqu'à présent comme un bon chiffre de vente de roman canadien.

Donc optimisme quant à l'avenir du livre au Québec, mais non optimisme béat.

Il nous restera maintenant à examiner les moyens d'amener en librairie la clientèle potentielle du livre.

Nous savons tous qu'en Europe et en France particulièrement, 50% de la population ne fréquente pas les librairies, véhicules indispensables de la diffusion du livre. Beaucoup se contentent de livres de poche achetés dans les points de vente, supermarchés, kiosque de gare, kiosques à journaux, etc... Aucune étude sérieuse n'a été faite au Québec à ce sujet. Mais nous pouvons imaginer que ce pourcentage de non fréquentation y serait encore bien supérieur.

Nous savons aussi qu'en Suisse, Italie, Angleterre, France, Suède, etc... il y a environ en moyenne 1 libraire pour 10,000 habitants. Comparez simplement avec Montréal et sa banlieue qui doivent compter une vingtaine de bonnes librairies, en étant très large. Cela fait environ 1 librairie pour 100,000 habitants. Il nous faut donc partir, quant à nous du Québec, à la recherche de cette clientèle potentielle.

Il y a d'abord les gens qui n'ont pas le temps de fréquenter les librairies, ou dont les heures de travail ne correspondent pas avec les heures d'ouverture des librairies : professions libérales, médecins, avocats, etc... Les Clubs du Livre l'ont bien compris et une certaine publicité leur permet d'atteindre ce public. Ce mode de vente est très répandu aux États-Unis où la librairie n'existe pratiquement pas.

Nous signalions tout à l'heure qu'un pourcentage très important de la population ne fréquentait pas les librairies et n'avait pas l'idée de les fréquenter, faute de librairies dans leur zone d'habitation la plupart du temps.

Vous savez tous que des quartiers entiers de Montréal sont dépourvus de librairies, ainsi que bien des villes importantes de la province.

Monsieur Bouchard, dans un rapport célèbre et jamais appliqué sur le commerce du livre recommandait la multiplication des librairies et préconisait divers moyens pour que cela se fasse naturellement. Il envisageait non seulement la survie des librairies existantes, mais leur multiplication comme condition sine qua non de la survie et du développement

de la culture française au Québec. Il préconisait la vente du manuel scolaire, en particulier pour les librairies des régions moins peuplées, vente qui les aiderait à tenir un stock de livres de littérature générale. Les commandes des organismes publics devaient passer par la librairie de détail.

Aucune mesure n'a été prise dans ce sens. La société des libraires a multiplié les demandes depuis le rapport Bouchard et a été en contact avec les divers ministres de la culture, soit Messieurs Laporte et Tremblay, sans aucun résultat. Peut-être le prochain voudra-t-il s'occuper un peu de nous ? Nous ne demandons aucune subvention spéciale et prétendons vivre par nous-mêmes. Nous voudrions uniquement que cesse l'anarchie qui règne encore dans le domaine du livre dont le plus bel exemple est la création des Librairies Universitaires, subventionnées et qui pratiquent des prix qui provoqueraient la faillite de toute librairie qui se mêlerait de les concurrencer. Ça c'est le système américain. Aux Etats-Unis vous savez que des villes de 200,000 ou 300,000 habitants n'ont pas une seule librairie. Mais le sous-sol de l'Université en contient une immense, celle-ci inaccessible au public autre que le public étudiant.

Un confrère libraire m'a cité cette réponse ineffable d'une secrétaire de la Faculté des Lettres à qui il demandait la liste des livres recommandés pour les cours. « Mais Monsieur, nous avons notre propre librairie ».

Car le grand prétexte qui a servi à justifier la création de librairies universitaires est le suivant : « Nos étudiants ne trouvent pas leurs livres dans les librairies ». Nous avons alors demandé une collaboration plus étroite entre les diverses facultés et les libraires. Mais on a jugé plus simple de demander aux professeurs de donner leurs listes aux librairies universitaires.

Cependant, je ne voudrais pas terminer sur cette note pessimiste. Car avec « l'Association des Libraires du Québec », née mardi de cette semaine, remplaçant la Société des Libraires canadiens, nous pouvons espérer que l'avenir pour le libraire sera plus rassurant.

Alors, amis écrivains, à vous maintenant de conclure, si nous de la librairie, faisons réellement notre travail en ce qui concerne le livre ?

GUY DELORME