

Guide des us et coutumes de la diffusion et de la distribution de livres

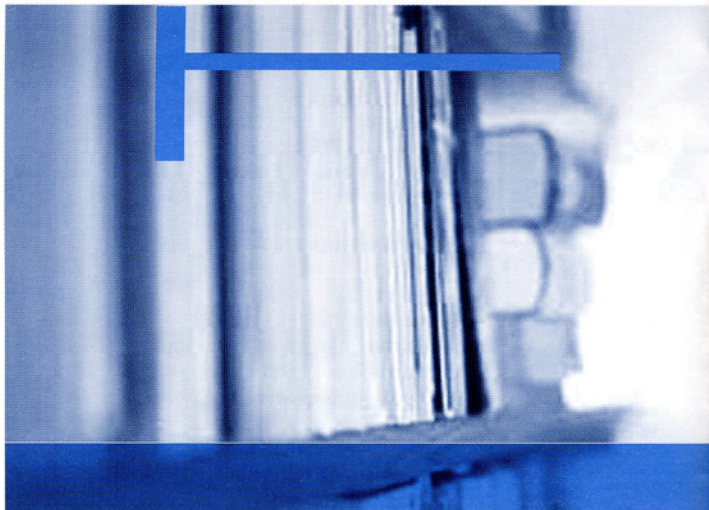
ASSOCIATION
DES
DISTRIBUTEURS
EXCLUSIFS
DE
LIVRES
EN
LANGUE
FRANÇAISE

ADELFF

Table des matières

Présentation	2
■ Section 1	
Quelques repères	
Introduction	5
Qu'est-ce que la distribution?	6
Qu'est-ce que la diffusion?	6
■ Section 2	
Les pratiques courantes	
L'ouverture de comptes	9
Les remises	10
Le prix de vente des livres	10
La mise en marché des nouveautés	11
La mise en marché du fonds	12
Le transport des livres	12
Le droit de retour :	
quand peut-on s'en prévaloir?	13
Changement de diffuseur-distributeur	13
■ Section 3	
À qui s'adresser?	15
Les services offerts	15
Bibliographie	16
Adresses utiles	18
Remerciements	20
Notes	22

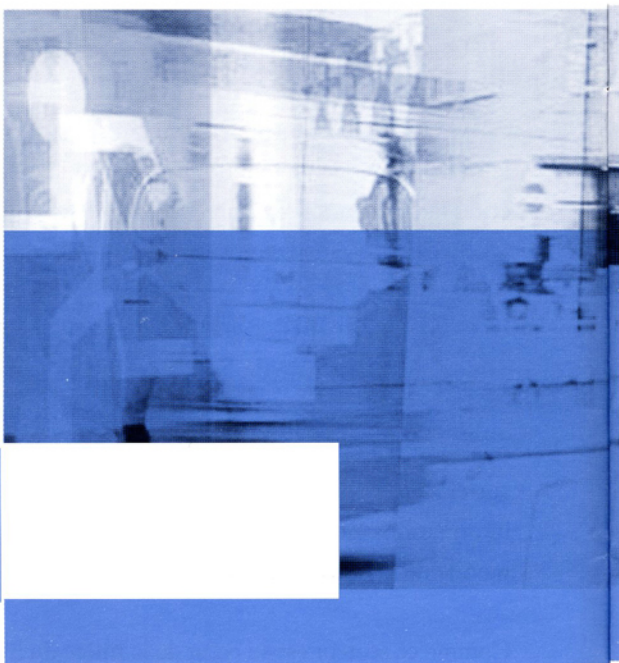
■ Présentation



L'Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française (ADELF) publie ce document dans l'espoir qu'il contribuera à mieux faire connaître le rôle et le mode de fonctionnement de la diffusion et de la distribution de livres en langue française au Québec et au Canada français.

Le *Guide des us et coutumes* a été conçu, d'abord et avant tout, pour répondre aux besoins des détaillants avec qui les membres de l'ADEFL entretiennent des relations d'affaires privilégiées. Il s'adresse, entre autres, aux nouveaux libraires qui y trouveront des informations utiles sur les pratiques courantes du monde de la diffusion et de la distribution.

Comme ce secteur est au cœur de la filière du livre et qu'il joue un rôle de pivot entre, d'un côté, les éditeurs de livres et, de l'autre, ceux qui en font le commerce (les libraires et autres détaillants), ce document intéressera aussi, sans doute, tous ceux et celles qui œuvrent dans le domaine du livre, à divers niveaux, ou qui s'y intéressent de près.



Section 1

Quelques repères

Introduction

Les lecteurs québécois et canadiens-français ont accès à un choix exceptionnel de livres en langue française. Ces romans, essais, recueils de poésie, livres savants, ouvrages scientifiques ou techniques, livres pour la jeunesse, bandes dessinées, guides pratiques, livres de référence et autres sont maintenant présentés dans toute leur diversité, plus rapidement et en plus grand nombre grâce à un système de diffusion et de distribution qui n'a cessé de gagner en importance et en efficacité au cours des dernières décennies.

Les diffuseurs-distributeurs proposent aujourd'hui les ouvrages en langue française publiés par quelque 2000 éditeurs du Québec, d'autres provinces canadiennes, de France, de Belgique, de Suisse et de bien d'autres pays dans le monde. Ainsi, chaque année, ils mettent en marché plus de 30 000 nouveautés en langue française.



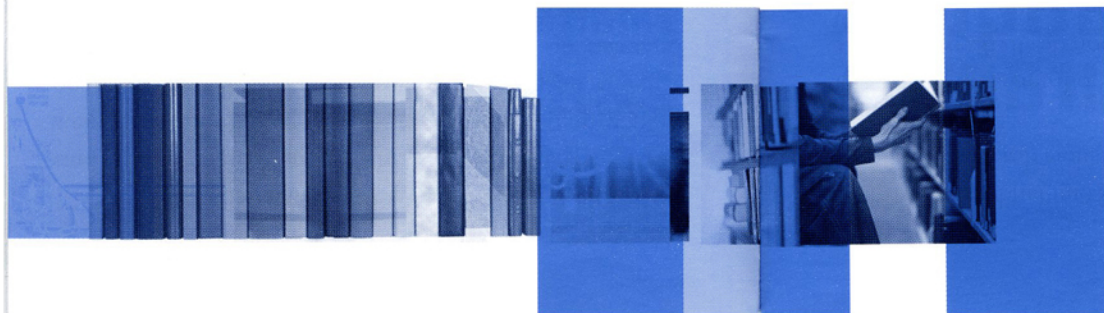
Qu'est-ce que la distribution? Qu'est-ce que la diffusion?

La différence entre la distribution et la diffusion est bien souvent mal comprise, et ce, même parmi les professionnels du domaine du livre. Il faut dire que les entreprises du secteur cumulent souvent les deux fonctions. Il y a toutefois un certain nombre d'exceptions constituées d'entreprises qui ne se consacrent qu'à l'une des deux activités.

Les rôles respectifs de chacun sont les suivants :

le **distributeur** prend en charge les aspects logistiques. Il est responsable de la réception et de l'entreposage des livres, de l'exécution des commandes, de la facturation et de la perception des comptes d'un ou de plusieurs fonds pour un ou plusieurs éditeurs diffusés;

le **diffuseur** prend en charge les aspects commerciaux. Il a la responsabilité de la sollicitation des clients et de la représentation, de la détermination des remises accordées, de la promotion et de la publicité, et, dans certains cas (pour les livres importés), de l'établissement du prix de vente suggéré.





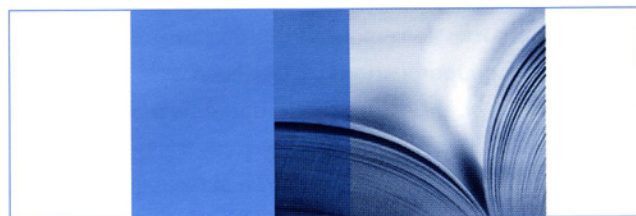
Section 2

Les pratiques courantes

L'ouverture de comptes

Les diffuseurs-distributeurs ont des contrats leur garantissant l'exclusivité des droits de diffusion-distribution sur le marché canadien des livres des éditeurs qu'ils représentent. Ils sont donc les seuls autorisés à fournir ces livres aux détaillants.¹

Pour pouvoir passer une commande et obtenir les ouvrages qu'il désire, un nouveau client doit remplir, au préalable, une demande d'ouverture de compte auprès du distributeur concerné. Outre les informations sur le client et sur son entreprise, le formulaire d'ouverture de compte précise les termes de paiement accordés par le distributeur. Le nouveau client est également informé des conditions commerciales, notamment des remises, qui lui sont consenties par le diffuseur (ou par le distributeur, si celui-ci agit aussi comme diffuseur). Ces conditions peuvent varier d'une entreprise à l'autre.



¹ Lorsqu'une maison d'édition n'est pas représentée au Canada par un distributeur, le libraire ou autre détaillant doit alors s'adresser directement à celle-ci pour obtenir ses livres.



Les remises

La remise accordée est le pourcentage que le diffuseur déduit sur le prix de catalogue d'un livre (prix de vente suggéré) pour ainsi déterminer le prix de vente au détaillant (prix net). Cette remise peut varier d'un client à l'autre.

La clientèle des diffuseurs représente une très grande variété de commerces qui se consacrent entièrement ou en partie à la revente de livres. Parmi ceux-ci, on compte bien sûr des librairies, mais aussi, par exemple, des coopératives étudiantes, des boutiques spécialisées, des kiosques à journaux, des magasins à rayons et des grandes surfaces.

Chaque diffuseur a la liberté de fixer les remises qu'il consent à ses clients, sauf en ce qui concerne les librairies agréées pour lesquelles il est assujéti à la *Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre*, communément appelée la «Loi 51».²

La «Loi 51» prévoit des remises de base accordées à ces librairies par les diffuseurs. Pour être agréées, les librairies doivent satisfaire à certaines conditions relatives à la nature de leurs stocks et à la qualité des services offerts. L'agrément des librairies est sous la responsabilité du ministère de la Culture et des Communications du Québec.

Le prix de vente des livres

Lorsque le livre est publié au Canada, c'est l'éditeur lui-même qui détermine le prix de vente suggéré de ce livre.

En ce qui concerne un livre étranger, la fixation du prix de vente au Canada est sous la responsabilité de l'importateur (diffuseur-distributeur). Celui-ci établit le prix de vente du livre, par rapport au prix ayant cours dans son pays d'origine, afin de tenir compte des frais d'importation et de promotion locale. L'importateur doit toutefois respecter les dispositions de la «Loi 51» qui déterminent, en tenant compte du taux de change courant, le prix de vente maximal d'un livre.

La mise en marché... des nouveautés

Dans le domaine du livre, l'office est le principal mode de commercialisation des nouveautés en langue française au Québec et au Canada. Ce système, qui est unique en Amérique du Nord, est un privilège accordé à certains détaillants. Il leur permet de recevoir automatiquement toutes les nouveautés qui entrent dans leurs champs d'intérêt.

Pour que le système de l'office soit efficace, il est essentiel que le détaillant ait établi un profil sérieux de sa clientèle et de ses collectivités. À partir de ce profil de clientèle, chaque diffuseur détermine avec le détaillant une grille d'office des nouveautés par sujet et, s'il y a lieu, par collection; en fonction des catégories de vente (best-seller, grande vente, moyenne vente, petite vente). Cette grille d'office peut être modifiée à la suite d'une entente entre le détaillant et le diffuseur.

Lors de rencontres avec son client, le représentant du diffuseur l'informe de la liste des nouveautés à paraître et des quantités de livres qu'il devrait recevoir en vertu de la grille d'office. Ces quantités peuvent alors être modifiées d'un commun accord. Ces nouvelles quantités s'appellent des *prénôtés*.

² La Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre D-8.1. promulguée par le gouvernement du Québec en 1981, réglemente les pratiques commerciales dans le domaine du livre.



Pour tous les livres envoyés à l'office, le client possède un droit de retour intégral selon le délai déterminé par le diffuseur. Le client s'engage toutefois à conserver ces nouveautés pendant un certain temps. En ce qui concerne les libraires agréés, ce délai est prescrit par la «Loi 51».

La mise en marché... du fonds

En tout temps, le détaillant peut commander des livres au distributeur. Ces commandes sont alors des réassorts.

Par ailleurs, plusieurs diffuseurs offrent aux détaillants d'autres modes de commercialisation des livres comme, par exemple, la mise en place, la promotion et le dépôt / consignation. Ceux-ci sont généralement proposés pour mettre en valeur certains ouvrages à l'occasion des périodes spécifiques de l'année (Noël, par exemple). Il s'agit-là de privilèges servant à soutenir des efforts particuliers déployés par un détaillant.

Le transport des livres

Tous les distributeurs ont des ententes avec des transporteurs nationaux leur permettant de livrer rapidement les commandes. Les délais sont, dans presque toutes les régions du Québec, de 24 ou 48 heures (depuis le quai du distributeur).

S'il le veut, le détaillant a aussi la possibilité de ramasser ou de faire ramasser ses commandes.

Les frais de transport sont assumés entièrement par le distributeur dans le cas des envois d'office. Dans les autres cas, les frais d'expédition sont assumés par le détaillant.

Le droit de retour : quand peut-on s'en prévaloir?

Les livres facturés à l'office bénéficient d'un droit de retour intégral. Le détaillant doit toutefois respecter les délais prescrits par le distributeur et retourner ces livres en bon état de revente et libre de toute étiquette, s'il veut que ce retour soit accepté.

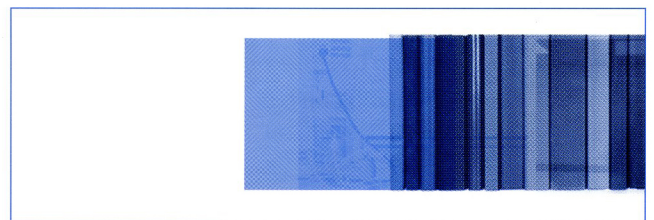
Pour tout retour, le distributeur exige du détaillant qu'il remplisse lisiblement un bordereau comportant la liste des titres, leur numéro d'ISBN, le numéro de la facture correspondante et le total de livres.

Les retours voyagent toujours aux frais du détaillant, sauf dans les cas suivants :

- a) livres reçus endommagés ou défectueux;
- b) titres erronés servis;
- c) livres reçus en trop.

Changement de diffuseur-distributeur

Lorsqu'un fonds d'édition est transféré d'un diffuseur-distributeur à un autre, l'ancien et le nouveau diffuseur-distributeur communiquent ce changement à l'ensemble de leurs clients, généralement par un avis conjoint. Cet avis comporte toute l'information relative à l'échéancier et aux modalités de ce transfert.





À qui s'adresser?

On retrouve généralement les postes suivants au sein des entreprises du secteur.

Le **représentant** est le lien direct entre le diffuseur et le détaillant. Son travail consiste principalement à présenter les nouveautés, à prendre les commandes de prénotés, à faire le pointage, mais aussi, à proposer des promotions et des services au libraire pour le soutenir dans le développement de ses activités.

Le **service à la clientèle** est constitué, selon les entreprises, du bureau des commandes, du service des réclamations et d'une assistance commerciale.

La **direction commerciale** gère l'équipe de représentants du diffuseur. Elle a aussi comme responsabilité d'établir et de faire appliquer les politiques commerciales de l'entreprise, et constitue le lien privilégié avec les éditeurs.

Les services offerts

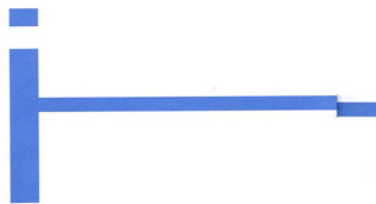
Les diffuseurs peuvent mettre à la disposition de leurs clients divers **outils de promotion**. Qu'il s'agisse, par exemple, de catalogues, d'affiches ou de présentoirs, lorsque bien utilisés ceux-ci peuvent soutenir efficacement les activités commerciales des détaillants.

Plusieurs diffuseurs mettent également à la disposition de leurs clients des **informations statistiques** concernant, par exemple, l'historique des ventes d'un titre, d'une collection, des livres d'un auteur ou d'un éditeur.



Section 3

Informations complémentaires





Bibliographie

Pour en connaître davantage, on peut consulter les documents suivants :

Livre d'ici : magazine spécialisé couvrant l'actualité de l'édition au Québec. Ce magazine publie également l'*Annuaire de l'édition au Québec et au Canada français* qui offre une liste exhaustive des éditeurs, des distributeurs, des libraires, des bibliothécaires et de nombreuses adresses utiles.

Livres Hebdo : hebdomadaire français destiné aux professionnels du livre.

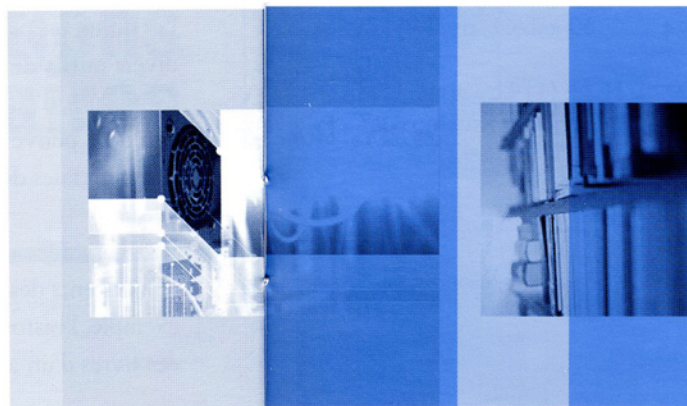
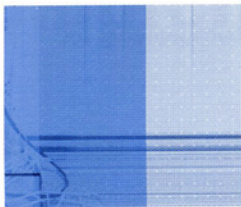
Les chiffres des mots : publié par la SODEC en 2001, cet ouvrage présente un portrait économique du livre au Québec réalisé par l'économiste Marc Ménard.

Guide de normalisation des communications entre distributeurs et libraires : publié par l'ADELFF en 2002, ce guide présente les codes et leurs définitions employés par les distributeurs dans leurs communications avec les libraires (sur les factures ou notes de crédit, par exemple).

Lexique de la distribution : l'ADELFF publiera prochainement un lexique regroupant les principaux termes utilisés dans le secteur de la distribution du livre.

Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre, D-8.1. : loi du gouvernement du Québec, communément appelée «Loi 51», qui régit le commerce du livre au Québec.

Règlement sur l'importation de livres (DORS/99-324) : règlement de la *Loi sur le droit d'auteur* du gouvernement du Canada régissant l'importation de livres.





Adresses utiles

Association des libraires du Québec (ALQ)

1001, boul. de Maisonneuve Est
Bureau 580
Montréal (Québec)
H2L 2P9
Téléphone : (514) 526-3349
Télécopieur : (514) 526-3340
Courriel : info@alq.qc.ca
Site web : www.alq.qc.ca

Fédération des coopératives québécoises en milieu scolaire (COOPSCO)

7333, place des Roseaies
Bureau 501
Anjou (Québec)
H1M 2X6
Téléphone : (514) 352-1121
Télécopieur : (514) 352-1764
Site web : www.coopsco.com

Ministère de la Culture et des Communications du Québec

225, Grande-Allée Est, Bloc C, RC
Québec (Québec)
G1R 5G5
Téléphone : (418) 380-2304
Télécopieur : (418) 380-2324

Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)

215, rue Saint-Jacques
Bureau 800
Montréal (Québec)
H2Y 1M6
Téléphone : (514) 841-2200
Télécopieur : (514) 841-8606

Société de gestion de la BTLF

1290, rue Saint-Denis
Bureau 801
Montréal (Québec)
H2X 3J7
Téléphone : (514) 288-0991
Télécopieur : (514) 288-0221

Observatoire de la culture et des communications / Institut de la statistique du Québec

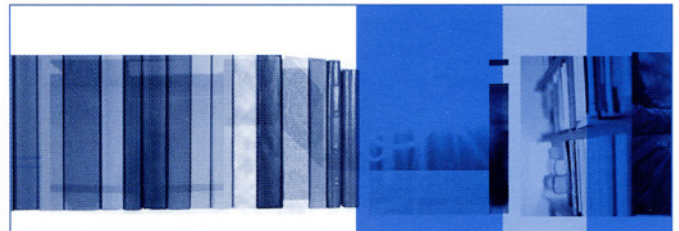
2000, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec)
G1R 5T4
Téléphone : (418) 691-2402
Site web : www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/

Livre d'ici

222, Cours Dominion, n° 55
Montréal (Québec)
H3J 2X1
Téléphone : (514) 933-8033
Télécopieur : (514) 933-7958

Livres Hebdo

35, rue Grégoire-de-Tours
75279 Paris Cedex 06
France
Téléphone : 33 (1) 44 41 28 00
Télécopieur : 33 (1) 44 41 28 65



■ Remerciements



L'Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française remercie de son appui financier dans la réalisation et la diffusion de ce document :



Ministère du
Patrimoine canadien

ADELFF

47, avenue Wicksteed
Ville Mont-Royal
H3P 1P9

Téléphone : (514) 739-2220
Télécopieur : (514) 739-8307

Courriel : adelf@sympatico.ca

