



**MINISTÈRE  
DE LA CULTURE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

# Situation des maisons d'édition de petite et moyenne dimension

# 2023

# La situation des maisons d'édition de petite et moyenne dimension

2023

Ministère de la culture

Direction générale des médias et des  
industries culturelles

Service du livre et de la lecture

Observatoire de l'économie du livre

Avec le concours de :

Services déconcentrés du ministère de  
la culture

Centre national du livre

Structures régionales pour le livre

Région Grand-Est

Syndicat national de l'édition

Syndicat des éditeurs alternatifs

Fédération des éditions

indépendantes

# Table des matières

Introduction.....	5
Première partie – Le paysage des maisons de petite et moyenne dimension .....	8
La démographie des maisons de petite et moyenne dimension .....	10
Présentation .....	10
La dynamique de création de maisons de petite et moyenne dimension .....	12
La démographie des maisons d’édition de petite et moyenne dimension encore en activité ...	13
Géographie .....	14
Ancienneté .....	16
Catégorie juridique.....	17
Effectif .....	18
Chiffre d’affaires.....	19
La production éditoriale des maisons de petite et moyenne dimension.....	23
Présentation .....	23
Analyse .....	23
Les ventes des maisons de petite et moyenne dimension par les détaillants.....	26
Présentation .....	26
Analyse .....	26
Seconde partie – Le positionnement des maisons de petite et moyenne dimension dans le secteur du livre.....	29
Les caractéristiques des maisons de petite et moyenne dimension.....	31
Présentation .....	31
L’échantillon de réponse .....	31
Localisation des répondants.....	32
Statut des maisons des répondants .....	33
Ancienneté de la maison .....	34
L’analyse des réponses au questionnaire.....	34
Les caractéristiques des maisons d’édition.....	35
La maison : indépendance, adhésion aux organisations professionnelles, ressources humaines .....	35

La production : première publication, segment, rythme de publication et catalogue .....	38
La relation aux auteurs : type de contrat, origine des titres, nouveaux auteurs, rémunération de la création .....	41
Le financement bancaire .....	45
Les bases de données interprofessionnelles et la communication.....	45
La fabrication : pays d'impression, type de papier .....	46
La diffusion-distribution .....	47
L'activité : chiffre d'affaires, rentabilité, canaux et exportations, cessions, diversification	48
Les aides : informations disponibles, demandes et obtentions.....	56
Une typologie des maisons d'édition de petite et moyenne dimension .....	57
Présentation .....	57
Résultats .....	57
Synthèse .....	58
Remarques conclusives des maisons d'édition .....	60
Le regard porté par les maisons de petite et moyenne dimension sur leur activité et leur place dans le secteur du livre.....	62
Présentation de la démarche qualitative .....	62
Synthèse des entretiens .....	63
Conclusion .....	69
Annexes .....	70
Courrier du ministère de la culture adressé aux maisons d'édition .....	71
Questionnaire en ligne .....	72

# Introduction

La crise sanitaire a mis en évidence la disparité des connaissances de l'Etat sur le secteur de l'édition de livres. En particulier, si les caractéristiques des maisons d'édition les plus fortement implantées dans le secteur sont globalement bien connues, au travers notamment des statistiques diffusées par le Syndicat national de l'édition (SNE), celles des maisons de moindre envergure étaient soit parcellaires, soit obsolètes. La plupart des observateurs et acteurs du livre estimaient que ces maisons étaient plus durement affectées par les conséquences de la crise que les grands groupes ou les grandes maisons indépendantes, sans que l'on disposât toutefois de sources fiables permettant de corroborer ces craintes. La conception et le déploiement d'aides ciblées se sont ainsi révélés plus difficiles que pour d'autres acteurs du livre, tels que les librairies. Par exemple, les estimations relatives au nombre de maisons qui seraient éligibles à une aide au regard d'un critère, tel que le chiffre d'affaires, s'avéraient incertaines. Des études récentes et précises existaient dans certaines régions seulement, et se fondaient sur des méthodologies différentes. C'est pourquoi le ministère de la culture (MC) a pris l'initiative début 2022 de préparer une étude sur la situation des maisons d'édition de petite et moyenne dimension<sup>1</sup>.

Des études nationales avaient déjà été réalisées par le passé sur ces maisons d'édition. Sans prétendre à l'exhaustivité, la mention de quelques-unes d'entre elles souligne l'ancienneté de l'intérêt de l'Etat pour ces éditeurs.

Entre 1981 et 1984, J-M. Bouvaist et J-G. Boin se sont vus confier la réalisation de plusieurs études :

- la mise en évidence de la démographie des nouveaux éditeurs ;
- l'analyse des profils des entreprises « survivantes » ;
- une enquête par entretien sur un échantillon de 25 maisons ;
- une enquête sur les conditions de diffusion et de distribution du livre en France ;
- une étude sur la « décentralisation » culturelle et l'édition régionale.

Le MC a réuni ces études dans un ensemble intitulé *Les nouveaux éditeurs : innovation et reproduction*. Une première synthèse en a été tirée en 1986 par J-M. Bouvaist et J-G. Boin : *Les Jeunes éditeurs : esquisse pour un portrait*. Une seconde a été publiée par les mêmes auteurs en 1989 sous le titre *Du printemps des éditeurs à l'âge de raison. Les nouveaux éditeurs en France (1974-1988)*, portant davantage sur l'analyse du renouvellement du paysage éditorial au cours de cette période à la faveur de créations de nombreuses nouvelles maisons.

---

<sup>1</sup> En parallèle, la Fédération des éditions indépendantes, créée en 2021, a fait réaliser avec l'Agence régionale pour le livre en Provence Alpes Côte d'Azur une étude sur la situation économique de l'édition indépendante. Son objet est donc proche de celui visé par l'étude du Ministère, mais son approche diffère sensiblement. Publiée début 2023, elle peut être [consultée](#) sur le site de la FEI.

En 2004, DILICOM a réalisé pour le compte du SNE et du MC une étude sur les petits éditeurs, publiée sous le titre *Questionnaire auprès des petits éditeurs. Résultats*. L'analyse de près de 600 réponses renseignait sur les principales caractéristiques de ces éditeurs (département, date de création, structure juridique, etc.), leur activité (nombre de titres, ventes, segment éditorial, etc.), leur mode de diffusion et de distribution.

En 2007, B. Legendre et C. Abensour ont publié *Regards sur l'édition* en deux volumes. Le premier, *Les petits éditeurs. Situation et perspectives*, fournit une analyse approfondie d'un groupe de petits éditeurs, à partir d'entretiens réalisés avec ces derniers. Il permet de mieux comprendre les logiques relatives à leur organisation (production, personnel, etc.), leur positionnement éditorial, leurs décisions en matière de commercialisation, ainsi que leurs perspectives et leurs attentes. Le second, *Les nouveaux éditeurs (1988-2005)*, vise à actualiser les précédentes études sur la démographie des maisons d'édition plus récentes.

En vue d'actualiser l'état des connaissances sur ces maisons d'édition, le MC s'est fixé comme objectifs de l'étude de mieux connaître la démographie de ces éditeurs, la diversité de leurs pratiques et de leurs modèles économiques, les forces et fragilités associées à ces modèles, afin de permettre aux éditeurs de mieux se comparer et de mieux réfléchir par la suite à l'action publique au regard de cette diversité de situations. Ce périmètre ne recoupe donc qu'une partie de celui des études citées ci-dessus.

Outre les phénomènes étudiés, il convenait de définir la population d'éditeurs visés. Plusieurs notions ont été écartées : « édition indépendante », en considérant que l'intérêt du MC porte aussi sur les maisons appartenant à des groupes ; « édition en région », puisque cette terminologie pourrait théoriquement concerner des éditeurs de grande taille pour lesquels les connaissances disponibles sont suffisantes. Le terme de « petite édition » apparaissait le plus commode, mais certains éditeurs pour lesquels le MC ne dispose pas de renseignements suffisamment précis risquaient de ne pas se retrouver dans cette appellation. C'est pourquoi la notion de maisons d'édition « de petite et moyenne dimension » a été retenue. Il convient de souligner que cette terminologie n'emporte aucun jugement de valeur : elle se borne à constater qu'un même métier, l'édition de livres, est exercé par des personnes appartenant à des maisons de tailles fortement différentes. La définition des limites entre chaque catégorie de taille d'éditeurs revêt inévitablement une dimension arbitraire et contestable. Les études précédentes ont été confrontées à la même difficulté. Les professionnels divergent pareillement dans leur appréciation des tailles des maisons. Faute de consensus, le choix pragmatique a été d'éviter de tenter une définition *a priori* et ferme de la petite et moyenne édition, et de s'en tenir à de simples ordres de grandeur :

- un éditeur réalisant plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires par la vente de livres ne relève pas du périmètre visé, même si le terme de « grande » édition serait bien souvent impropre à les qualifier ;
- un éditeur ne réalisant pas un minimum de ventes permettant de considérer son activité comme substantielle ne relève pas non plus du périmètre visé, et serait mieux défini par la notion de « micro-édition ». Cela ne préjuge pas de la qualité des œuvres qu'il édite, mais cette distinction est indispensable pour éviter la confusion entre une activité professionnelle, même de taille réduite, et une autre plus ponctuelle.

Pour mener à bien cette étude, le MC a pu compter sur le concours de ses services déconcentrés (directions régionales des affaires culturelles – DRAC/DAC), du Centre national

du livre (CNL), établissement public du MC, de plusieurs structures régionales pour le livre (SRL)<sup>2</sup> et de la Région Grand-Est<sup>3</sup>; les organisations professionnelles de l'édition, SNE, Syndicat des éditeurs alternatifs (SEA) et la Fédération des éditions indépendantes (FEI) ont approuvé et appuyé cette démarche.

Le dispositif d'étude recouvre deux volets :

- un volet de cadrage constitue la première partie de l'étude. Il s'appuie sur des sources existantes pour tenter de caractériser autant que possible le paysage des maisons de petite et moyenne dimension ;
- compte tenu des limites des sources existantes, l'interrogation directe des éditeurs s'avérait indispensable. Elle a été réalisée par deux moyens :
  - o La diffusion d'un questionnaire en ligne auprès de presque 4000 établissements sollicités par l'envoi d'un courrier du MC, avec des relais de communication des partenaires et de la Fédération interrégionale pour le livre et la lecture (FILL) ;
  - o Une série d'entretiens auprès de 16 éditeurs.

Les travaux ont été réalisés en interne au MC, par l'Observatoire de l'économie du livre (OEL).

---

<sup>2</sup> Les SRL sont des organismes soutenus par les services déconcentrés du MC et les conseils régionaux pour mettre en œuvre diverses actions en faveur du livre et de la lecture dans leur région.

<sup>3</sup> En région Grand-Est, il n'existe pas à ce jour une SRL comparable à la plupart des autres territoires ; le conseil régional adhère directement à la FILL et participe ainsi à ses travaux.

# Première partie – Le paysage des maisons de petite et moyenne dimension

Cette première partie propose au lecteur une analyse des sources existantes permettant de mieux connaître le paysage des maisons de petite et moyenne dimension.

Trois présentations sont incluses dans ce volet, portant sur :

- la [démographie](#) des maisons, à partir de la base SIRENE de l'INSEE ;
- la [production éditoriale](#) des maisons, à partir d'une extraction du dépôt légal ;
- les [ventes](#) des maisons par les détaillants du marché du livre aux particuliers, à partir du panel GfK.

## Synthèse de la première partie

La dynamique de créations des maisons a commencé dans les années 1970 et s'est accélérée depuis les années 2000, sans corrélation avec le chiffre d'affaires des entreprises du secteur. Parmi les maisons survivantes, un grand nombre a ainsi été créé depuis environ une décennie seulement. On peut estimer le nombre de maisons de taille petite ou moyenne à environ 4000 en 2022, sans plus de précision malheureusement. Environ 30 % de ces maisons sont installées à Paris ; les grandes villes et les départements plus peuplés accueillent logiquement une part importante des maisons, mais leur répartition ne correspond pas exclusivement à celle de la population française.

Leur production n'excède pas en général 10 titres par an, essentiellement en langue française. Elles ordonnent plus souvent que le reste de l'édition leurs premiers tirages en France, mais on ne peut en tirer aucune conclusion quant aux quantités imprimées. Les segments éditoriaux dont relèvent leurs titres ne diffèrent pas manifestement du reste de l'édition, la littérature arrivant en tête devant l'Histoire et les beaux-livres. Le prix de vente apparaît légèrement moins onéreux que dans le reste de l'édition.

Sur le marché du livre vers les particuliers (hors ventes directes, par ex à distance ou lors des manifestations littéraires), les ventes de ces maisons représentent environ 13 % des sommes dépensées par les clients et 9 % des exemplaires achetés. Par rapport au reste de l'édition, leurs ventes transitent davantage par les librairies et moins par les grandes surfaces. Les ventes de ces maisons proviennent en moindre proportion de la littérature, de la jeunesse et de la BD, au contraire des sciences, y compris l'Histoire, et des beaux-livres.

# La démographie des maisons de petite et moyenne dimension

## Présentation

La base SIRENE de l'INSEE recense des établissements<sup>4</sup> et les classe suivant la Nomenclature d'activités françaises (NAF) en fonction de leur déclaration d'activité principale. Pour cette analyse, seuls ont été retenus les établissements relevant d'unités légales<sup>5</sup> classées sous le code d'activité 58.11Z « Edition de livres ». Afin de cibler l'analyse de la base SIRENE sur les éditeurs de petite et moyenne dimension, plusieurs traitements préalables sont requis. La base SIRENE comporte **peu de variables économiques**, ce qui rend ce ciblage difficile. A partir de la base des **établissements actifs ou fermés au 31 décembre 2022**<sup>6</sup>, et qui constituent tous les établissements **siège** des personnes morales dont ils font partie<sup>7</sup>, les réductions suivantes ont été opérées :

- Suppression des établissements dont l'**activité principale** n'est pas l'édition de livres ;
- Suppression des établissements à l'**étranger** ;

---

<sup>4</sup> Définition de l'établissement au sens de l'INSEE : « L'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'unité légale. Il produit des biens ou des services : ce peut être une usine, une boulangerie, un magasin de vêtements, un des hôtels d'une chaîne hôtelière, la « boutique » d'un réparateur de matériel informatique... L'établissement, unité de production, constitue le niveau le mieux adapté à une approche géographique de l'économie. ». L'établissement fait donc partie de l'unité légale, de la personne morale : ce n'est pas une filiale détenue par la personne morale.

<sup>5</sup> Définition de l'unité légale au sens de l'INSEE : « L'unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux de commerce, Sécurité sociale, DGFIP...) pour exister. L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene. »

<sup>6</sup> Cela correspond donc aux établissements qui ont été déclarés à l'INSEE depuis la création de sa base jusqu'au 31 décembre 2022, indépendamment de leur statut actif ou fermé à fin 2022.

<sup>7</sup> Il s'agit donc des sièges des unités légales, c'est-à-dire des personnes morales. Un siège correspond à un centre de décision (siège social, etc.).

- Suppression des établissements dont l'**effectif est supérieur à 9 salariés** ; idem pour les établissements relevant d'unités légales comptant plus de 9 salariés ;
- Suppression des établissements qui relèvent d'une catégorie d'entreprise **plus grande que la PME**, lorsque cette information est disponible ;
- Suppression des unités légales appartenant aux **catégories juridiques** suivantes : entrepreneur individuel, indivision entre personnes physiques, autre groupement de droit privé non doté de la personnalité morale, groupement d'intérêt économique (GIE), syndicat mixte ouvert, établissement public national à caractère scientifique culturel et professionnel ;
- Un croisement a été réalisé avec les données des **greffes des tribunaux de commerce**, pour 2018 – année la plus récente pour laquelle la donnée était la plus fréquemment disponible. Cette base comprend quelques variables économiques : **chiffre d'affaires**<sup>8</sup>, résultat net. L'exercice comptable n'est pas toujours de 12 mois : pour ces quelques cas, par simplification, le chiffre d'affaires a été annualisé en calculant le CA mensuel moyen et en l'étendant à une période de 12 mois. Les entreprises pour lesquelles le CA annualisé apparaissait supérieur à 1 M€ ou inférieur à 20 K€ ont été retirées de la base.

Il en résulte une base de **7076 établissements, actifs ou fermés au 31 décembre 2022**. Il serait incorrect de considérer que cette base correspond parfaitement au périmètre des petits et moyens éditeurs :

- Certaines maisons parmi ce total peuvent être **de plus grande dimension**, sans qu'il n'ait été possible de les identifier par les opérations de réduction, notamment lorsque les données sont manquantes (effectifs, etc.) ;
- Certaines maisons n'ont **aucune activité** ou une activité résiduelle, et seraient plutôt assimilables à la « micro-édition », mais les données disponibles n'ont pas permis de toutes les retirer du périmètre étudié. C'est particulièrement le cas de maisons sous forme associative, puisque les associations ne figurent pas dans les données des greffes des tribunaux de commerce, ce qui ne permet pas d'écarter celles n'ayant quasiment aucune activité ;
- Certains établissements relèvent du code « Edition de livres », **sans être pour autant des éditeurs de livres**. Il peut s'agir par exemple d'entreprises prestataires de maisons d'édition et qui ne trouvent pas dans la NAF un autre code reflétant plus fidèlement leur activité. L'estimation de la proportion de ces entreprises au sein de la base réduite n'est pas possible au regard des variables de cette dernière.

Ainsi les analyses de cette base doivent être lues d'abord comme des ordres de grandeur.

---

<sup>8</sup> Il s'agit du CA comptable, donc net de remises ; ce n'est pas le CA exprimé en prix public hors taxe.

## La dynamique de création de maisons de petite et moyenne dimension

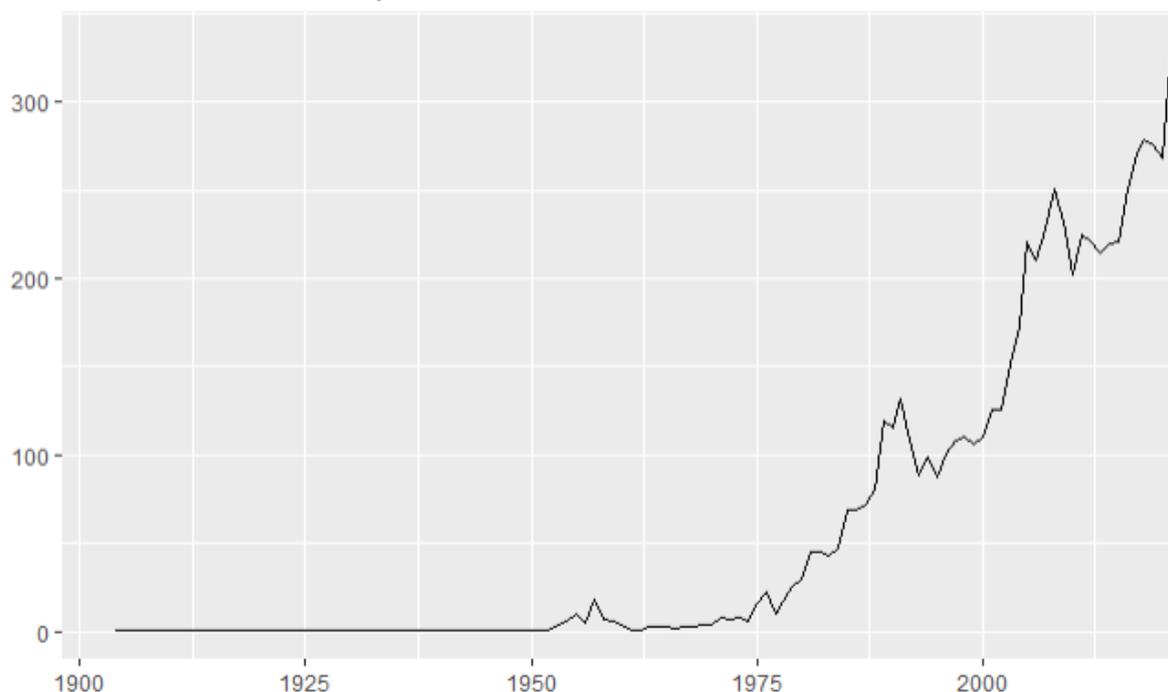
Au vu des données renseignées dans la base, la création de nouvelles maisons d'édition a longtemps été réduite à une poignée d'entités, au moins jusque dans les années 1960 comprises. Ce constat peut être un effet d'optique : par exemple, jusqu'à cette période, plusieurs éditeurs étaient également libraires, et il est possible que certains d'entre eux se déclaraient plutôt comme tels auprès des autorités de recensement.

Pour autant, le constat ci-dessous d'un **décollage** dans le rythme de création de nouvelles maisons seulement à partir des **années 1970** corrobore les études antérieures, qui se fondaient sur d'autres sources que la statistique publique. Plusieurs périodes peuvent être distinguées :

- Une croissance du nombre de créations dans les années 1970 et 1980 ;
- Une certaine stagnation du rythme de créations dans les années 1990 ;
- Depuis les années 2000, une forte accélération du rythme de créations, hormis une courte stagnation au moment de la crise de 2008.

Le graphique ci-dessous illustre ces tendances ; il renseigne sur les créations, non sur le nombre de maisons de petite et moyenne dimension existantes chaque année.

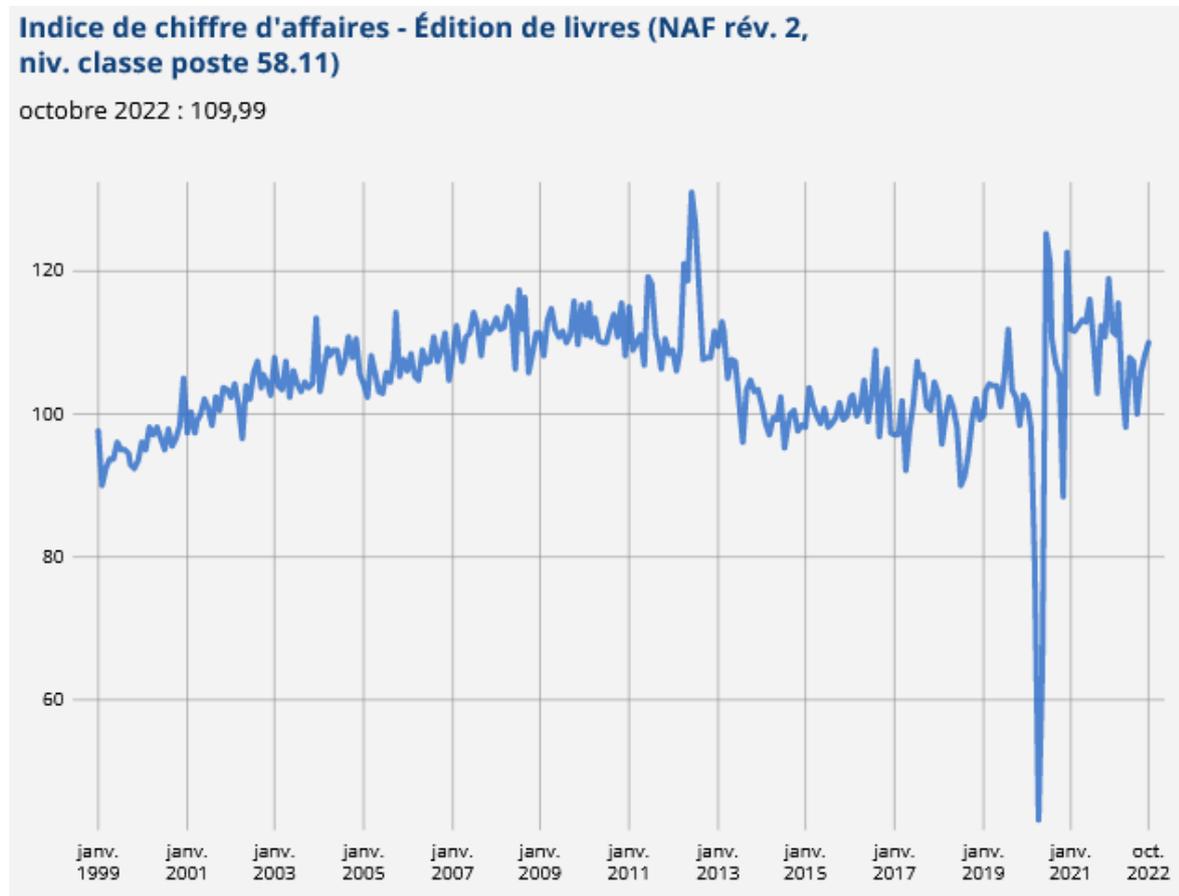
Nombre de créations par an



Source : INSEE. Traitements : OEL.

Lecture : plus de 100 maisons de petite ou moyenne dimension ont été créées en 2000.

Le rythme de croissance des créations de maisons de petite et moyenne dimension n'est **pas corrélé à celui du chiffre d'affaires** des entreprises classées sous le code « Edition de livres »<sup>9</sup>, au moins sur les deux dernières décennies : celui-ci a progressé régulièrement dans les années 2000 avant de connaître une période de stagnation voire de repli certaines années, comme l'illustre le graphique ci-dessous.



Source : INSEE. Série mensuelle CVS-CJO - France - Base 100 en 2015 – Identifiant 010543589.

## La démographie des maisons d'édition de petite et moyenne dimension encore en activité

Les analyses qui suivent ne portent que sur les **structures actives au sens de l'INSEE**, soit **4722 maisons qui n'apparaissent pas fermées au 31 décembre 2022**. Cela peut inclure des structures n'ayant aucune activité économique.

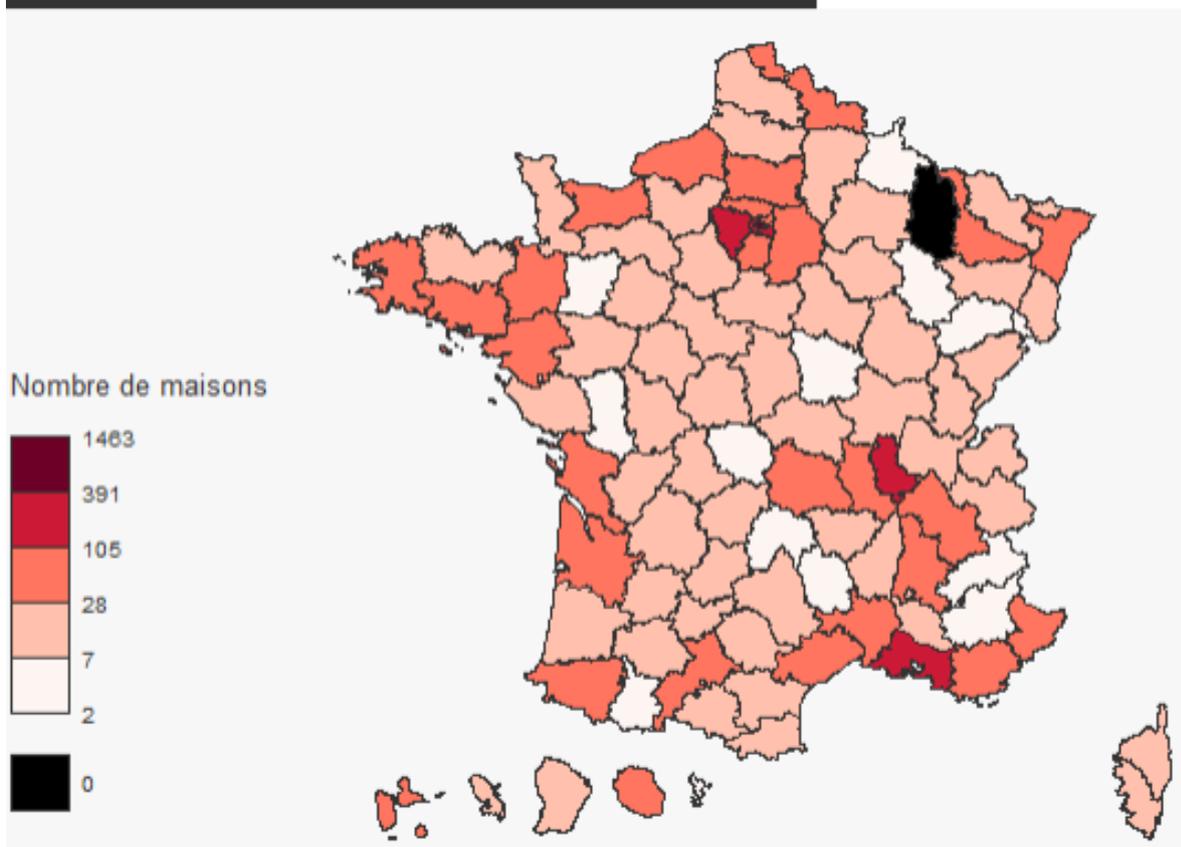
---

<sup>9</sup> Il ne s'agit pas du chiffre d'affaires de l'édition de livres, car il peut comporter des activités étrangères au secteur du livre menées par les entreprises qui se classent sous ce code (ex : formation, édition de titres de presse, etc.).

## Géographie

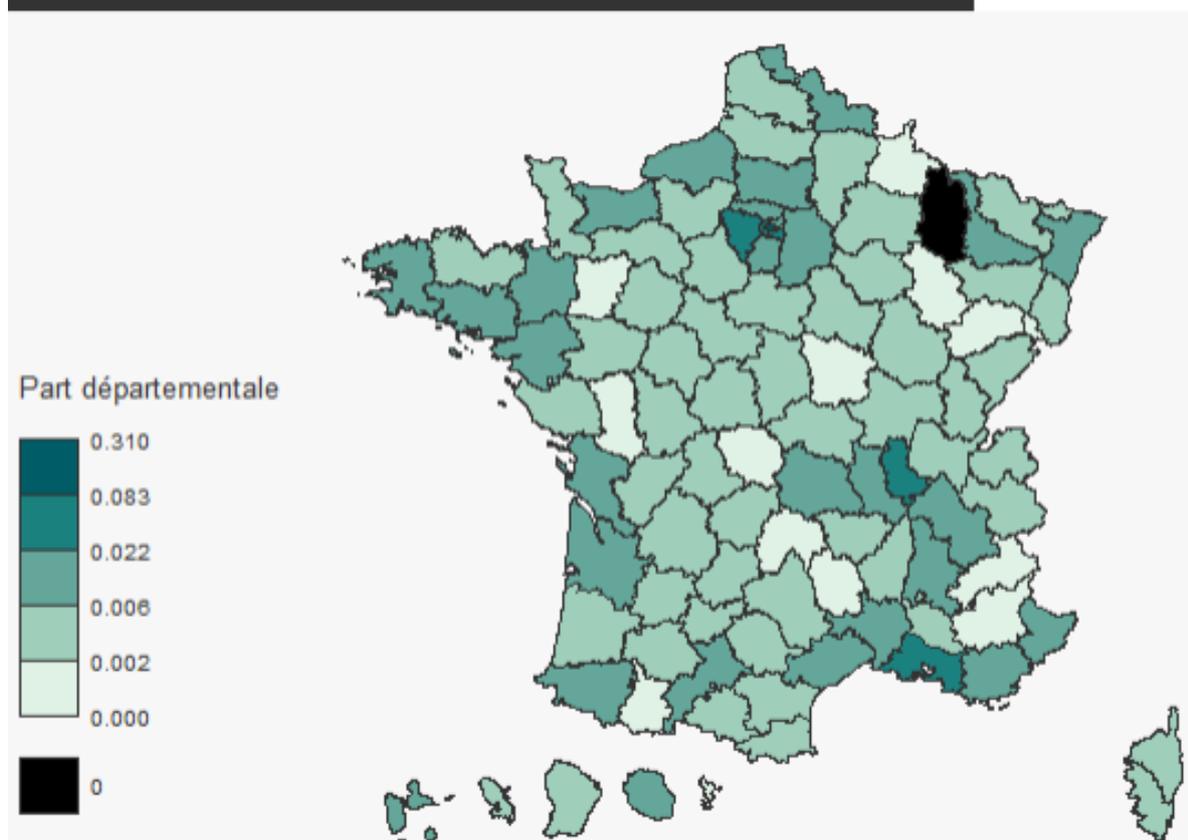
Ces maisons sont inégalement réparties en France. **31 % s'établissent à Paris**. Loin derrière, trois départements – le Rhône, les Hauts de Seine, les Bouches du Rhône – comptent chacun 3 à 4 % des maisons en France. A l'échelle communale, outre Paris, les villes comptant le plus de maisons de petite et moyenne dimension sont Toulouse, Bordeaux, Nantes, Rennes, Lille, Strasbourg, Montpellier, Marseille et Lyon. Cette inégale répartition correspond pour partie seulement à celle de la population française ; certains départements affichent une densité bien plus importante, en particulier en Ile-de-France et dans une moindre mesure, ceux de la moitié Sud et des littoraux par rapport à la moitié Nord. Les cartes ci-dessous illustrent ces phénomènes.

### Répartition des petits et moyens éditeurs en France



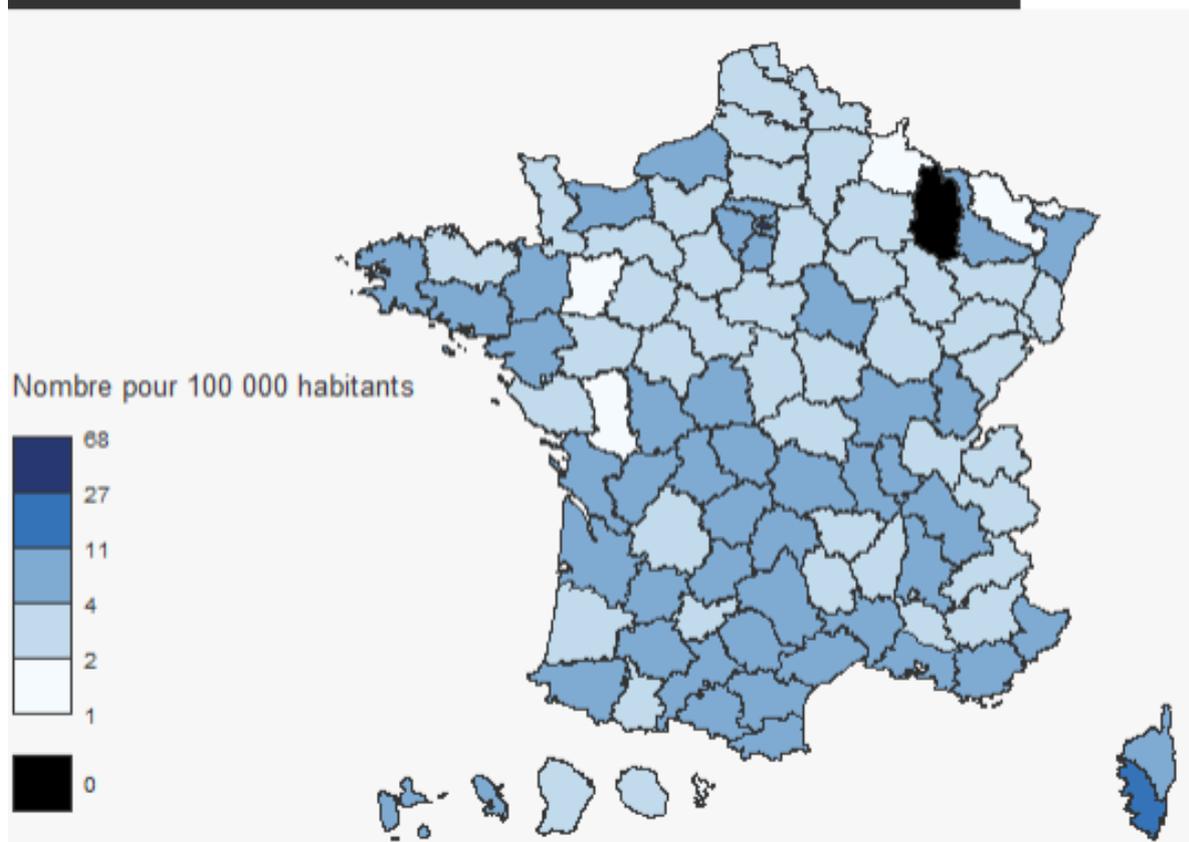
Lecture : 1463 maisons de petite et moyenne dimension sont établies à Paris.

## Part départementale des petits et moyens éditeurs en France



Lecture : 31 % des maisons de petite et moyenne dimension sont établies à Paris.

## Densité des petits et moyens éditeurs par rapport à la population

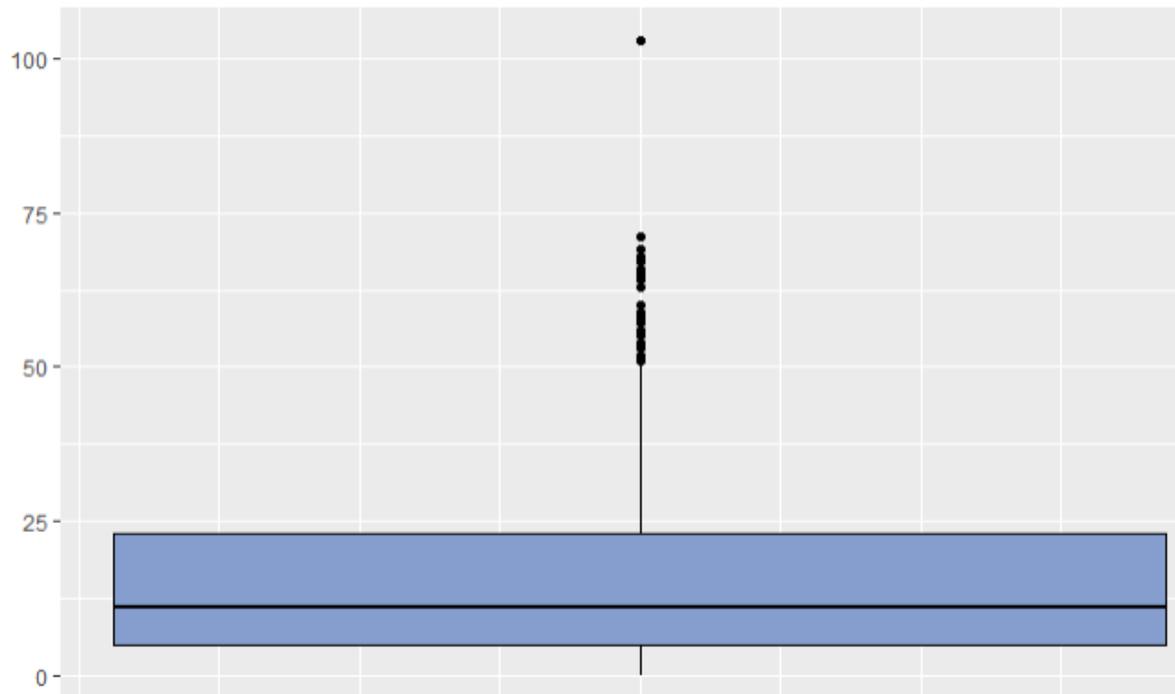


Lecture : en Mayenne, on compte un ou deux éditeurs de petite ou moyenne dimension pour 100 000 habitants.  
Source : INSEE. Traitements : OEL. Logiciel : mapsf

## Ancienneté

La plupart des maisons sont de **création récente**. La moitié d'entre elles ne compte pas plus de 11 ans d'ancienneté ; trois quarts des maisons ont été créées il y a moins de 23 ans. Le graphique ci-dessous rend compte de cette disparité.

## Ancienneté des maisons d'édition



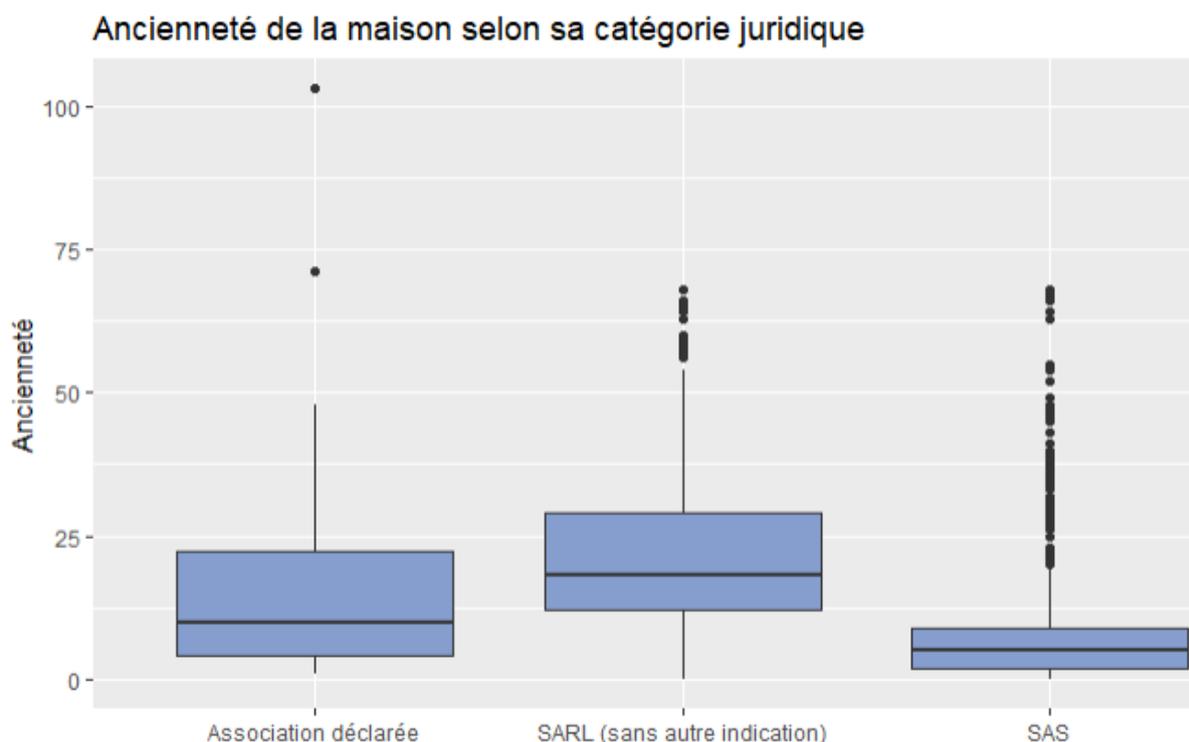
Lecture : la « boîte à moustaches » permet de représenter la distribution de l'ancienneté des maisons. Les limites de la boîte correspondent respectivement au 1<sup>er</sup> et au 3<sup>e</sup> quartile, ce qui permet d'observer, par exemple, qu'un quart des maisons affiche une ancienneté supérieure ou égale à 23 ans ; la barre du milieu indique la médiane (11 ans). Les points signalent des maisons dont l'ancienneté s'écarte fortement du reste de la distribution étudiée.

## Catégorie juridique

Les maisons relèvent de **structures juridiques** variées :

- 41 % sont des **SARL** ;
- 30 % sont des **SAS** ;
- 27 % sont des **associations**.

Les statuts des autres maisons sont peu fréquents. Les SARL affichent la plus grande ancienneté, comme le montre le graphique ci-dessous.



Lecture : au regard notamment de l'ancienneté médiane (barre du milieu dans chaque boîte), les SARL (boîte du milieu) sont en général plus anciennes que les associations et les SAS.

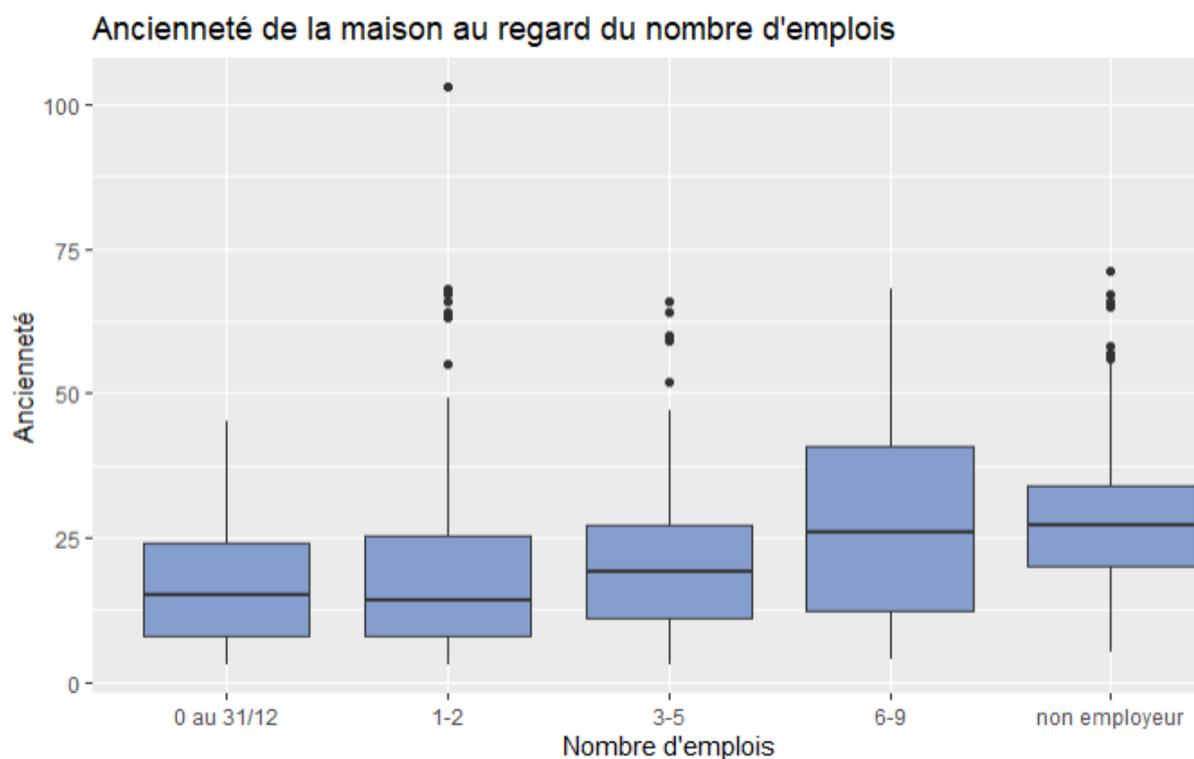
## Effectif

Plus de trois quarts des éditeurs ne comptent pas de salariés. Les plus anciens emploient plus souvent des salariés ; de même, les sociétés commerciales en emploient bien plus souvent que les associations. Parmi les maisons qui ont employé au moins un salarié une fois au cours de l'année de référence (2022), leur effectif n'est renseigné que pour 786 d'entre elles, ce qui invite à la prudence dans la lecture des résultats ci-dessous :

- 56 % comptent 1 ou 2 salariés ;
- un cinquième compte 3 à 5 salariés ;
- 7 % comptent 6 à 9 salariés ;
- le reste, 16 %, a employé au moins une fois un salarié durant l'année mais n'en compte pas au 31 décembre.

La base ne renseigne cependant **pas la quotité de temps de travail** des emplois.

La corrélation entre le nombre de salariés et l'ancienneté est incertaine. Elle est positive parmi les maisons avec salarié, mais les maisons sans salarié sont souvent plus anciennes ; il n'est pas exclu que l'on trouverait parmi ces dernières des maisons sans aucune activité économique, ou du moins sans activité régulière. Le graphique ci-dessous illustre cette corrélation incertaine.



*Lecture : l'ancienneté médiane (barre du milieu de chaque boîte), selon le nombre d'emplois dans la maison, apparaît plus grande parmi les maisons qui en comptent davantage ; ce sont toutefois celles sans salariés (boîte de droite) qui sont généralement les plus anciennes.*

## Chiffre d'affaires

La base SIRENE ne renseigne pas sur les ventes. Le croisement réalisé avec les données du greffe ne permet de connaître le **chiffre d'affaires** annualisé pour 2018 que pour seulement 7 % des éditeurs de la base, soit 333 entreprises ; cela exclut de fait toutes les maisons sous forme associative, qui ne déposent pas leurs comptes aux greffes. Pour rappel, les entreprises réalisant un CA supérieur à 1 M€ ou inférieur à 20 K€ avaient été écartés en amont de l'analyse. Le chiffre d'affaires correspond ici au CA net de remises<sup>10</sup>.

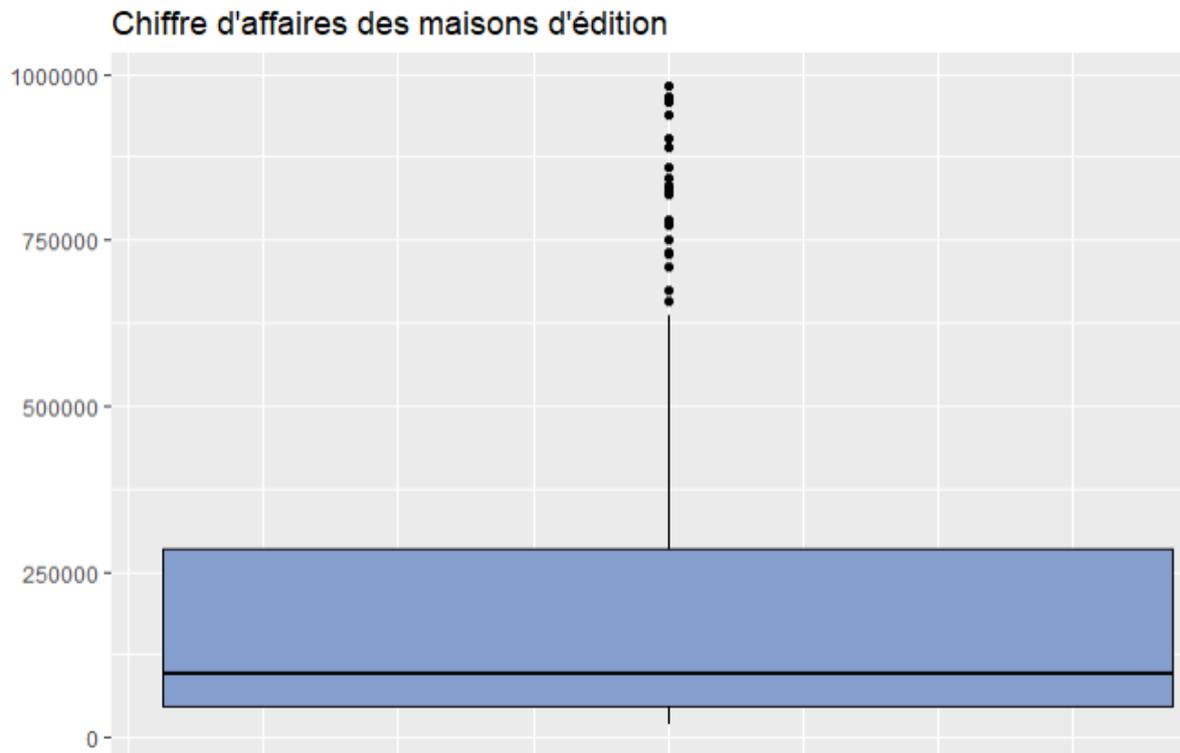
En moyenne, les petits et moyens éditeurs sous forme de société commerciale réalisent un CA net d'environ 200 K€ :

- les ventes de la moitié d'entre eux ne dépassent toutefois pas 96 K€ ;
- pour un quart des entreprises, le CA est compris entre 20 K€ et 47 K€.

Le graphique ci-dessous illustre la distribution des entreprises par niveau de chiffre d'affaires.

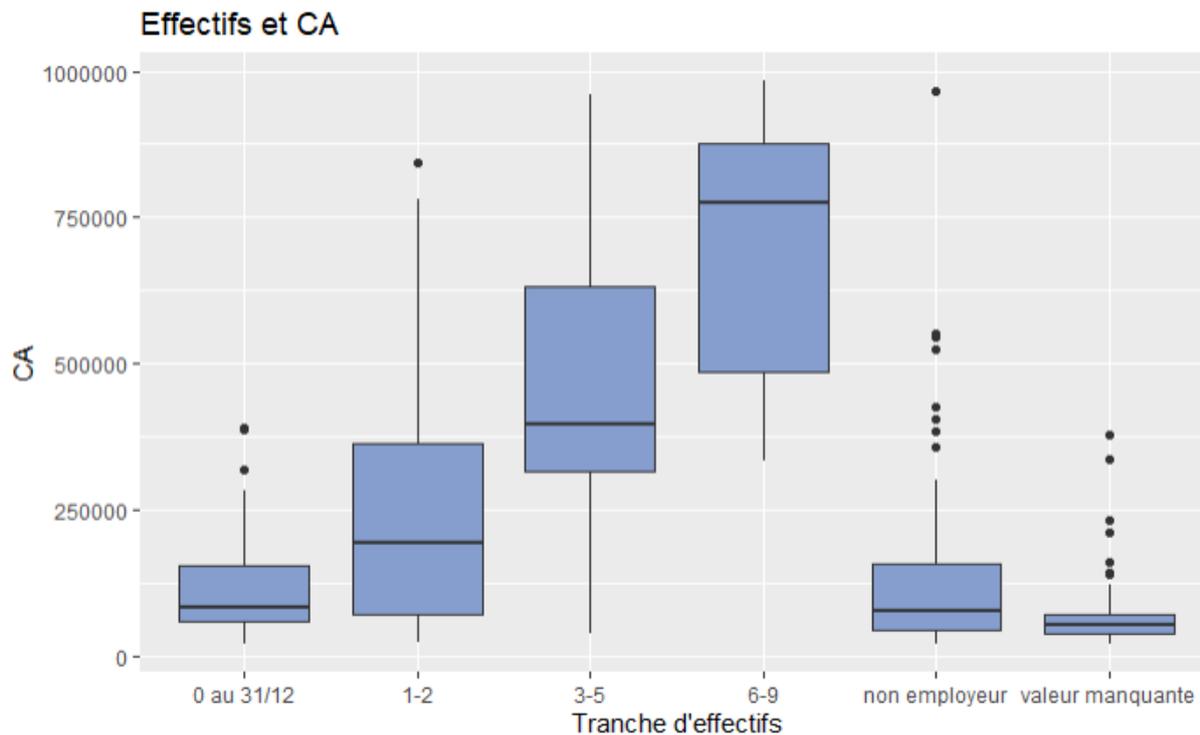
---

<sup>10</sup> Le chiffre d'affaires net de remises correspond aux revenus hors taxe de l'éditeur après avoir déduit les remises négociées avec les revendeurs ainsi que les commissions versées aux diffuseurs distributeurs, qui en sont donc exclues ; en cas de vente directe à un particulier, le CA net est égal au prix de vente hors taxe.

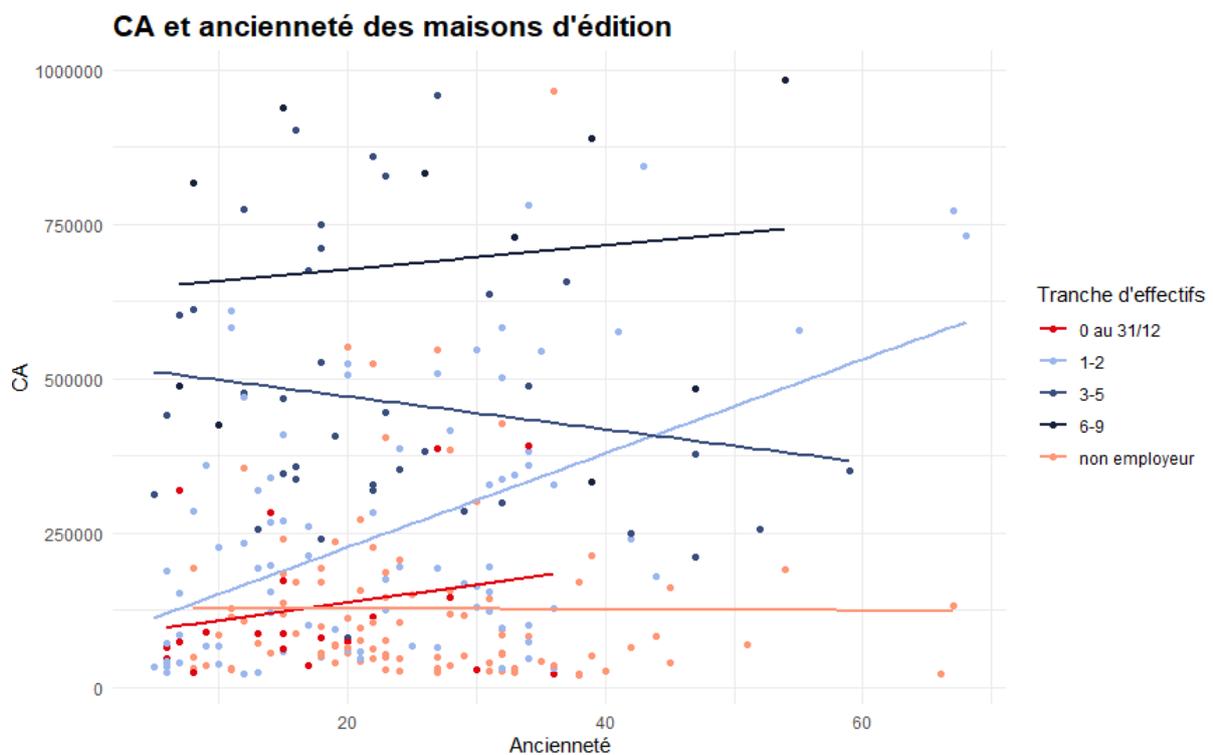


Il existe une corrélation positive mais d'ampleur modeste entre le **CA et l'ancienneté**.

La corrélation positive est plus forte entre la tranche d'effectifs et le CA. Néanmoins ce résultat doit être lu avec précaution en raison du petit nombre d'observations pour les catégories extrêmes (par exemple, on dispose à la fois du CA et des effectifs de seulement 10 maisons pour la tranche de celles comprenant 6 à 9 salariés).



Parmi les maisons pour lesquelles l'effectif est renseigné, ce sont celles dont les effectifs sont les plus petits qui affichent une plus forte corrélation positive entre l'ancienneté et le CA. De nouveau, le faible nombre d'observations invite à la prudence dans la lecture du résultat.



Lecture : chaque point du nuage correspond à une maison, pour laquelle son ancienneté et son CA peuvent être lus sur les axes ; sa tranche d'effectifs est signalée par sa couleur. Les droites correspondent à des régressions linéaires simples du CA par rapport à l'ancienneté : plus les droites sont horizontales, moins le lien entre l'ancienneté et le CA est supposé fort, toutes choses égales par ailleurs. C'est le cas en particulier des maisons sans salariés (droite rose saumon quasi

horizontale). Au contraire, pour les maisons qui comptent 1 ou 2 emplois (droite bleue claire), leur ancienneté est liée de manière positive à leur CA. Pour celles qui comptent de nombreux salariés (droites foncées), le faible nombre de maisons concernées ne permet pas de conclure avec confiance sur la relation entre l'ancienneté et le CA.

# La production éditoriale des maisons de petite et moyenne dimension

## Présentation

Les **données du dépôt légal** à la Bibliothèque nationale de France (BnF) peuvent être mobilisées pour analyser la production des éditeurs de petite et moyenne dimension. A partir de la base SIRENE réduite au périmètre des maisons d'édition de petite et moyenne taille en activité, un tirage aléatoire a été effectué pour sélectionner 300 établissements ; cela peut donc inclure des maisons n'ayant aucune activité économique, ou à un niveau résiduel, puisque la base SIRENE ne permet pas de connaître le niveau d'activité des établissements. La racine ISBN identifiant l'éditeur a été trouvée pour 170 établissements<sup>11</sup>. Un éditeur pouvant être identifié par plusieurs ISBN, 267 racines ont été recensées. Elles ont été utilisées comme clé pour accéder aux données de l'observatoire du dépôt légal. Pour éviter les effets de la crise sanitaire sur la production, le périmètre a été cantonné à 2018 et 2019. Après nettoyage du fichier par l'observatoire du dépôt légal, **1117 titres** ont été conservés, soit environ 0,7 % du nombre de livres reçu par le dépôt légal sur la période 2018-2019.

## Analyse

La base permet l'analyse de plusieurs variables.

La **fréquence de publication** peut être estimée à partir du nombre d'entrées au dépôt légal par éditeur. En moyenne, tant en 2018 qu'en 2019, les éditeurs de l'échantillon ont produit moins de 4 titres ; la moitié des éditeurs de l'échantillon a produit seulement un titre, et trois quarts en ont produit moins de 3. Peu de maisons d'édition de cette dimension publient plus de 10 titres par an. Il est possible théoriquement de comparer la fréquence de publication des éditeurs de petite et moyenne taille avec l'ensemble du dépôt légal. Tant en 2018 qu'en 2019, les déposants ont en moyenne déclaré 9 titres. Cependant, un petit nombre de déposants représente une part importante des déclarations, ce qui rend la moyenne peu

---

<sup>11</sup> L'absence de code ISBN pour un établissement peut s'expliquer de différentes manières : l'établissement n'est pas un éditeur de livres même s'il est référencé sous le code APE « Edition de livres » ; l'établissement est un éditeur mais n'a pas encore publié de titres, etc.

informative et ne permet pas une comparaison solide avec l'échantillon de petites et moyennes maisons.

S'agissant de la **langue de publication**, 93 % des titres l'ont été en français, proportion analogue à l'ensemble du dépôt légal de livres en 2018-2019. Les proportions sont également proches entre l'échantillon de petits et moyens éditeurs et l'ensemble du dépôt légal sur les langues suivantes : multilinguisme, anglais, etc.

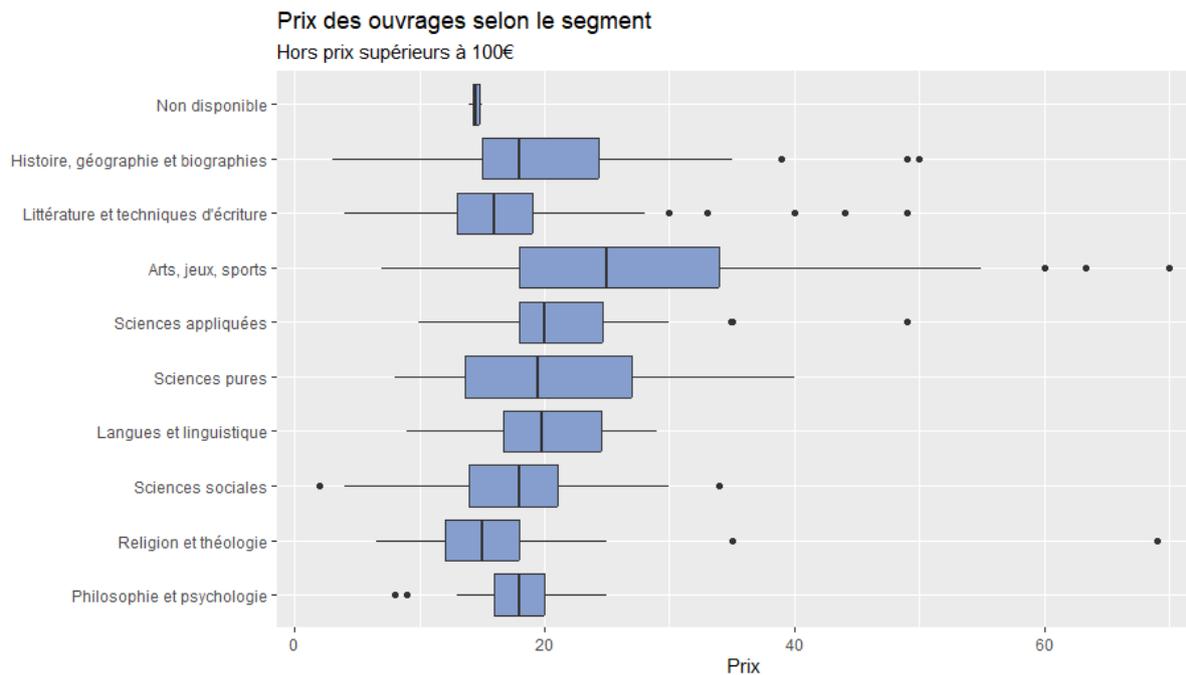
Parmi les titres pour lesquels la **langue originale** n'est pas le français et qui ont été publiés en français, 39 % proviennent de l'anglais, soit une moindre proportion parmi les titres des petits et moyens éditeurs que pour l'ensemble du dépôt légal de livres en 2018-2019. Au contraire, la proportion de titres dont l'allemand ou l'espagnol est la langue originale est plus importante pour les petits et moyens éditeurs que l'ensemble du dépôt légal. L'échantillon étant toutefois assez réduit pour cette variable, ces résultats doivent être pris avec prudence. Par exemple, aucun titre de l'échantillon ne provient du japonais, alors que cette langue représente 12 % des traductions au dépôt légal en 2018-2019 ; or il est vraisemblable que certains éditeurs de petite et moyenne taille publient des titres traduits du japonais, mais sans figurer dans l'échantillon.

Le **pays d'impression** du premier tirage du titre n'est pas renseigné dans 11 % des cas. Parmi les titres pour lesquels le pays est renseigné, la France apparaît largement en tête, avec 80 % des impressions. Cette proportion est nettement plus élevée pour l'échantillon de petits et moyens éditeurs par comparaison avec l'ensemble du dépôt légal de livres pour 2018-2019 (63 %). Pour la quasi-totalité des autres impressions, le pays indiqué appartient à l'Union européenne, notamment à proximité de la France (Belgique, Espagne, Italie). Pour autant, l'analyse de cette variable paraît fragile car elle ne renseigne pas sur les quantités imprimées par les éditeurs : on ne peut pas exclure en particulier qu'un grand nombre de titres imprimés en France corresponde à de petits tirages.

La production de ces maisons relève de nombreux **segments éditoriaux**. La littérature représente plus de la moitié de la production. Suivent deux segments : l'Histoire, la géographie et les biographies d'une part, les arts, jeux et sports d'autre part. Chacun représente environ un dixième de la production. Les sciences sociales (8 %) et la religion (6 %) constituent également des segments fréquemment investis par ces éditeurs. Chacun des autres segments correspond à moins de 5 % de la production : sciences appliquées ; philosophie et psychologie ; langues ; sciences « pures ». De manière générale, la répartition de la production par segment des petits et moyens éditeurs ne diffère pas fortement de celle du dépôt légal en général : les petits et moyens éditeurs investissent proportionnellement un peu plus la littérature, les arts, jeux et sports, la religion, et publient légèrement moins en sciences sociales et en sciences appliquées.

Le **prix de l'ouvrage** est renseigné dans la quasi-totalité des cas. Le prix moyen s'élève à près de 19€, soit un niveau légèrement moindre que la moyenne observée en 2018 et 2019 pour l'ensemble des livres entrés au dépôt légal (environ 23€). Sans surprise, les prix sont légèrement moins élevés pour les titres relevant de la fiction par rapport au « documentaire » au sein du dépôt légal, et c'est au sein de ce dernier que l'on trouve les ouvrages les plus onéreux. De même, les ouvrages reliés sont souvent plus chers que les titres brochés. Selon les segments, comme l'illustre le graphique ci-dessous, le prix varie sensiblement : plus onéreux pour les beaux livres ou les sciences, moins pour la littérature ou la religion. Les

données disponibles ne permettent pas de comparaison avec le reste de l'édition pour identifier d'éventuelles spécificités dans les pratiques de fixation des prix par les éditeurs de petite et moyenne taille.



*Lecture : la « boîte à moustaches » permet de représenter la distribution des prix des titres, en les distinguant selon le segment éditorial. Les limites de la boîte correspondent respectivement au 1<sup>er</sup> et au 3<sup>e</sup> quartile, par exemple les prix de trois quarts des ouvrages de philosophie et de psychologie sont inférieurs à 20€ ; la barre du milieu indique la médiane. Les points signalent des titres dont les prix s'écartent fortement du reste de la distribution étudiée.*

La base permet également de savoir si le titre déposé appartient à une **collection**. C'est le cas de plus d'un quart des titres. On peut penser que cette proportion constitue un minimum si certains éditeurs ne renseignent pas cette information lors du dépôt. Les données disponibles ne permettent pas de comparaison avec le reste de l'édition.

# Les ventes des maisons de petite et moyenne dimension par les détaillants

## Présentation

Les données du panel « distributeurs » de GfK permettent d'analyser les ventes des marques éditoriales sur la quasi-totalité du marché de la vente au détail de livres imprimés neufs<sup>12</sup>. La valeur des ventes correspond au prix TTC facturé par les points de vente aux clients, incluant potentiellement le rabais de 5 % pour certaines ventes. D'après GfK, le panel comporte plus de 4000 points de vente physiques ou en ligne, assurant sa représentativité à l'échelle nationale ; les données sont collectées chaque semaine à partir du code « ean » des produits.

## Analyse

Dans une précédente étude<sup>13</sup>, O. Donnat indiquait que les mille premiers éditeurs de la base réalisaient 98 % de la valeur globale des ventes, en 2006 comme en 2016.

En 2019, parmi les éditeurs identifiés<sup>14</sup> par GfK, les mille premiers ont réalisé 96 % des ventes, tant en exemplaires qu'en valeur. Cela suggère globalement une certaine stabilité de cette proportion à long terme, les faibles variations pouvant pour partie être imputées à des fluctuations de méthode de collecte ou d'analyse des données. Cette mesure de la concentration des ventes en 2019 peut être affinée et résumée ainsi :

---

<sup>12</sup> Le périmètre de la base ne couvre pas l'intégralité des ventes des éditeurs. Les ventes directes des éditeurs ne sont pas collectées, telles que celles réalisées par leur site Internet ou encore celles durant les manifestations littéraires, alors qu'elles représentent pour certains éditeurs une part importante de leur chiffre d'affaires.

<sup>13</sup> O. DONNAT (2018), *Evolution de la diversité consommée sur le marché du livre, 2007-2016*, Culture Etudes.

<sup>14</sup> Certains éditeurs ne sont pas identifiés nommément par GfK, l'information n'étant pas remontée dans les nomenclatures utilisées. Ils forment donc une catégorie qu'il convient de séparer des éditeurs identifiés ; en 2019, les ventes agrégées des éditeurs non identifiés représentaient environ 2 % des ventes d'exemplaires et moins de 1 % du chiffre d'affaires.

	Part des ventes en valeur	Part des ventes en volume
10 premiers éditeurs	23 %	28 %
100 premiers éditeurs	71 %	77 %
500 premiers éditeurs	92 %	93 %
1000 premiers éditeurs	96 %	96 %

Source : GfK. Traitements : OEL.

Pour mesurer la concentration, le calcul d'un coefficient de Gini est théoriquement possible mais peu pertinent, compte tenu notamment de l'absence d'identification de la totalité des éditeurs et d'un grand nombre de micro-vendeurs<sup>15</sup>.

D'éventuelles spécificités des maisons de petite et moyenne dimension concernant leurs ventes dans les commerces de détail peuvent être recherchées. Pour cela, il est nécessaire de définir le périmètre des entreprises concernées, ce qui requiert des critères arbitraires. La seule variable pertinente dans la base correspond aux ventes en volume ou en valeur de leurs livres par les points de vente. Il est proposé pour cette analyse de définir les petites et moyennes maisons d'édition comme celles dont les ventes par les détaillants ont représenté une valeur **supérieure à 40 K€ et inférieure à 2 M€**<sup>16</sup>.

Cela représente 1506 éditeurs<sup>17</sup> en 2019. Leurs ventes **en valeur** correspondent à environ **13 % des ventes totales** des éditeurs<sup>18</sup> ; près de **9 % des ventes en exemplaires** leur sont imputables.

La moitié d'entre eux, soit environ 750 éditeurs, a réalisé des ventes d'une valeur inférieure à 143 K€ ; pour un quart des maisons de petite et moyenne taille, soit 377 éditeurs, cette valeur est comprise entre 40 K€ et 70 K€.

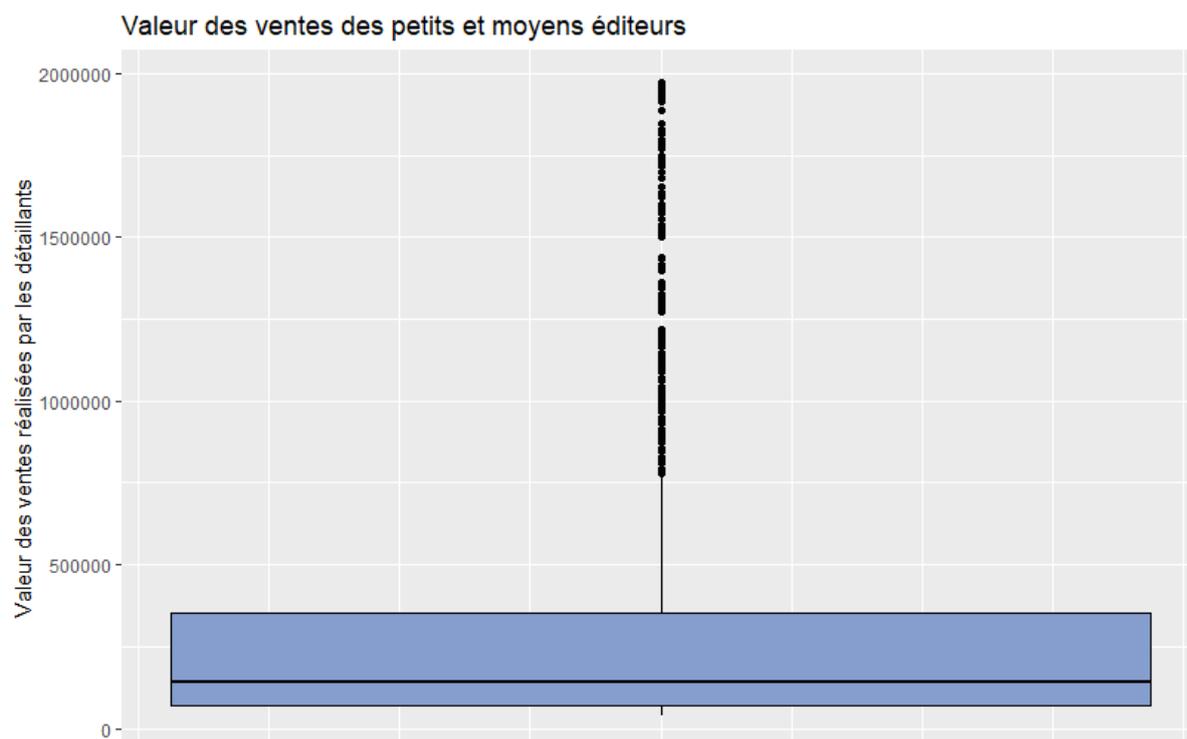
---

<sup>15</sup> En 2019, plus de 12 000 vendeurs ont écoulé entre 1 et 100 livres ; ce nombre serait probablement bien plus élevé en cas d'identification exhaustive des éditeurs.

<sup>16</sup> La base renseigne sur les ventes dans les commerces de détail. Pour réaliser ces ventes, les éditeurs ont dû vendre leurs livres aux détaillants et négocier une remise. Pour ceux ayant délégué la diffusion-distribution, en partant du principe que la remise correspondante représente souvent autour de 50-60 % du prix public, retenir ces bornes revient le plus souvent à considérer les éditeurs réalisant un chiffre d'affaires livre net de remises compris entre environ 20 K€ et 1 M€ sur ce marché.

<sup>17</sup> Ce nombre serait probablement plus élevé en cas d'identification intégrale des éditeurs responsables des ventes recensées dans la base GfK.

<sup>18</sup> Les éditeurs dont le CA exprimé en prix public TTC est inférieur à 40 K€ en 2019 réalisent de leur côté des ventes cumulées correspondant à environ 1 % du CA total ; pour ceux dont le CA en prix public TTC excède 2 M€ en 2019, leurs ventes cumulées représentent donc près de 86 % du CA total.



Source : Gfk. Traitements : OEL

Lecture : la « boîte à moustaches » permet de représenter la distribution de la valeur des ventes des éditeurs concernés. Les limites de la boîte correspondent respectivement au 1<sup>er</sup> et au 3<sup>e</sup> quartile. La barre horizontale indique la médiane : pour la moitié des éditeurs, la valeur des ventes est inférieure à 143 K€. Les points signalent des éditeurs dont la valeur des ventes s'écarte fortement du reste de la distribution étudiée.

Par **canal de vente**, ces éditeurs réalisent plus du quart de leurs ventes (en valeur) dans les librairies de 1<sup>er</sup> niveau, près d'un quart dans les grandes surfaces spécialisées, environ 5 % dans les grandes surfaces alimentaires ; le reste des ventes, soit plus de 40 % de ces dernières, provient des librairies de plus petite taille, des ventes par Internet et d'autres canaux de vente. Par comparaison avec l'édition en général, les petits et moyens éditeurs réalisent **en proportion nettement moins de ventes dans les grandes surfaces alimentaires ou spécialisées ; une plus forte proportion de leurs ventes provient des librairies de 1<sup>er</sup> niveau**, ainsi que de l'ensemble constitué des ventes par Internet, des librairies de plus petite taille et d'autres canaux. Ces résultats suggèrent que les librairies se montrent relativement plus attentives que les autres canaux de vente à la production de ces maisons.

Par **segment éditorial**, les éditeurs de petite et moyenne taille réalisent environ un cinquième de leurs ventes en valeur en littérature générale, et une proportion proche en sciences humaines et techniques ; suivent trois segments, le livre pratique et les loisirs, la BD, la jeunesse, qui représentent chacun entre 10 et 15 % de leurs ventes en valeur ; les beaux-arts pèsent un peu moins de 10 %, et l'Histoire, près de 5 %. Par comparaison avec l'édition en général, il apparaît que les ventes des petits et moyens éditeurs proviennent moins de la littérature générale, de la jeunesse ou encore de la BD, et davantage des sciences humaines et techniques, des beaux-arts ou encore de l'Histoire.

En termes de **saisonnalité des ventes**, celle des petits et moyens éditeurs ne diffère pas sensiblement du reste de l'édition, avec une grande importance des mois de fin d'année.

# Seconde partie – Le positionnement des maisons de petite et moyenne dimension dans le secteur du livre

Compte tenu des limites des sources existantes, l'interrogation directe des professionnels s'est avérée indispensable pour comprendre leur positionnement sur le secteur du livre, c'est-à-dire leurs choix de modèles économiques pour produire et diffuser les œuvres qu'ils éditent :

- Un questionnaire a été conçu et diffusé pour mieux analyser leurs [caractéristiques](#) ;
- Pour mieux comprendre leur positionnement, des [entretiens](#) ont été réalisés avec plusieurs responsables de maisons.

## Synthèse de la seconde partie

L'analyse des caractéristiques des maisons suggère qu'elles peuvent relever d'au moins trois types de modèles économiques. Les deux premiers se caractérisent par la dimension de leur activité. Les plus petites maisons publient au plus 3 titres par an, sont gérées par une personne, souvent non rémunérée, assurent le plus souvent par elles-mêmes leur diffusion et leur distribution, dépendent fortement de la vente directe de leurs livres à distance. Par contraste, un deuxième type de maison affiche des caractéristiques reflétant un positionnement plus affirmé dans le secteur du livre en termes de volume d'activité, avec des gérants rémunérés régulièrement, quelques salariés et un plus fort recours à la formation continue, une délégation fréquente de la diffusion-distribution, souvent à une filiale d'un groupe d'édition, une part plus grande des ventes chez les détaillants. Un troisième type d'éditeur se dégage moins nettement, peut-être faute d'informations supplémentaires ; il se caractérise moins par son volume d'activité, même si ce dernier apparaît souvent de taille intermédiaire par rapport aux deux groupes, que par la délégation de sa diffusion-distribution à des entreprises n'appartenant pas à un groupe d'édition.

Les éditeurs portent un regard nuancé sur leur place dans le secteur du livre. Ils voient dans la qualité de leur production et l'étroitesse de leurs liens avec les libraires leurs principales forces, même s'ils attendent souvent davantage de soutien de la part de ces derniers. Ils soulignent la pluralité des modèles économiques que peuvent adopter leurs maisons « à taille humaine », par ex en matière de diffusion et de distribution de leur production, même s'ils regrettent parfois un rapport de négociation déséquilibré avec ces partenaires. Leur principale inquiétude correspond à la concentration de l'édition, susceptible de les évincer peu à peu du marché du livre. L'implication des pouvoirs publics dans le secteur leur paraît le plus souvent indispensable, quoiqu'insuffisante voire contestable lorsqu'elle est perçue comme trop favorable aux grands groupes. Déplorant un certain manque de considération malgré leur engagement personnel intense, nombre de ces éditeurs demeurent convaincus de la pertinence de leurs modèles et voient dans des actions collectives mieux organisées un levier de pérennisation de ces derniers.

# Les caractéristiques des maisons de petite et moyenne dimension

## Présentation

Un questionnaire **en ligne** a été conçu avec les partenaires de l'étude en 2022 (voir [questionnaire complet](#) en annexe). La durée de réponse était estimée à environ **30 minutes**.

Il a été diffusé entre le **16 janvier et le 17 mars 2023**. Plusieurs relais de communication ont été utilisés pour inviter les éditeurs à y répondre, notamment ceux de plusieurs partenaires de l'étude et de la Fédération interrégionale pour le livre et la lecture (FILL). Pour éviter une surreprésentation des adhérents des organisations professionnelles ou des éditeurs ayant déjà eu un contact avec une institution, près de 4000 courriers ont également été envoyés par le ministère de la Culture aux maisons identifiées à travers l'analyse de la base SIRENE (cf [Démographie](#)).

L'analyse examine d'abord le degré de représentativité de l'échantillon (I) puis les réponses au questionnaire (II), en présentant d'abord les principales [caractéristiques](#) des maisons puis en proposant une [typologie](#) de ces dernières.

Lorsque cela est pertinent, une comparaison avec d'autres études est proposée, en particulier l'étude de DILICOM en 2004. Ces comparaisons doivent être lues avec précaution car les méthodologies ne sont pas strictement identiques – périmètre des personnes interrogées, formulation des questions, etc.

## L'échantillon de réponse

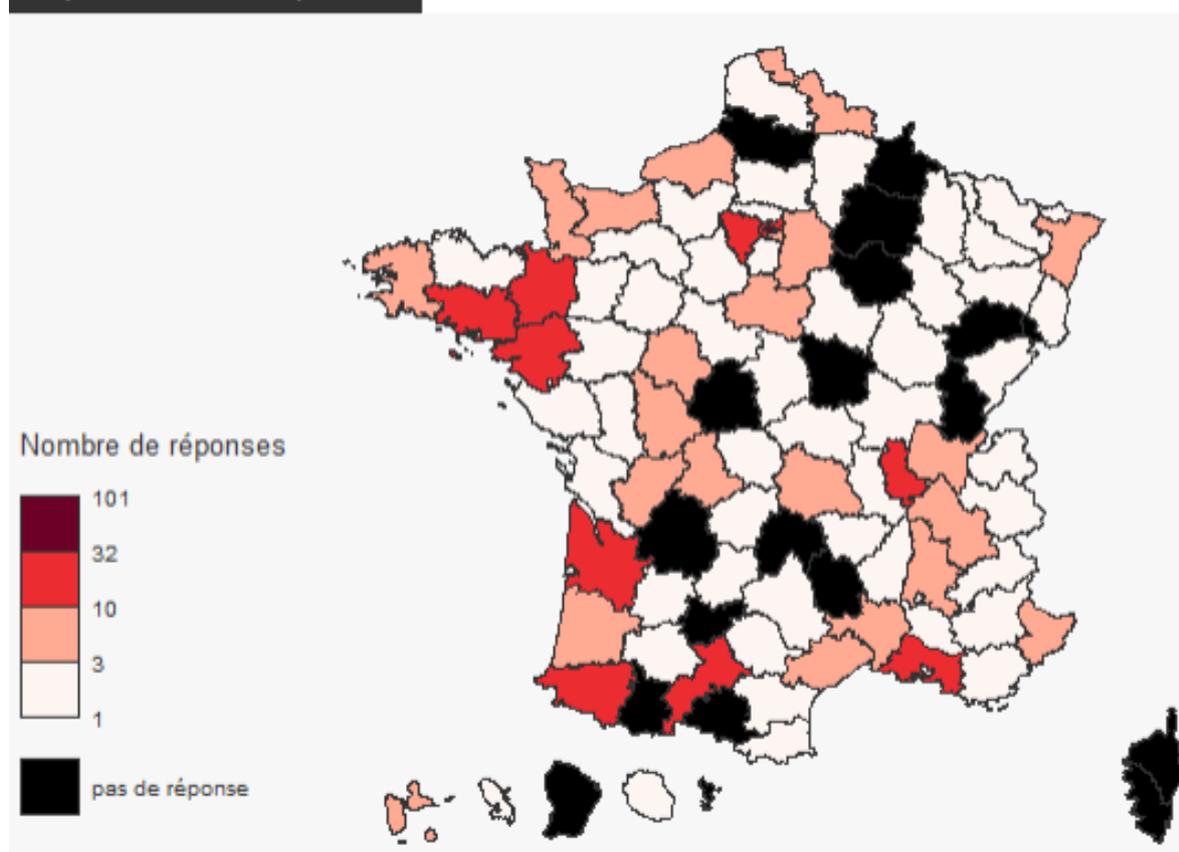
Il convient d'abord de vérifier si l'échantillon de réponses est « représentatif » des maisons visées par cette étude. La vérification s'avère délicate car les informations relatives à l'ensemble des maisons de cette dimension sont rares, comme l'a montré l'analyse des sources existantes en première partie. Il est donc difficile de savoir si les proportions observées dans l'échantillon sont comparables à celles de la population ciblée. La vérification ne peut porter que sur trois caractéristiques des maisons :

- localisation géographique ;
- statut juridique ;
- ancienneté de la maison.

## Localisation des répondants

Les éditeurs étaient invités à renseigner le code postal de leur siège social ou de leur centre de décision. 482 l'ont indiqué ; seules les réponses des éditeurs établis en France ont été conservées. En analysant leur répartition à l'échelle départementale (carte ci-dessous), on observe que **les réponses proviennent d'un nombre varié de départements**<sup>19</sup>, sans structure apparente dans cette répartition. Plus de **20 % des réponses** proviennent d'éditeurs établis à **Paris** : cette proportion est légèrement moins élevée que dans celle de l'étude DILICOM (29 %). Près de 4 % proviennent de Gironde, 3 % de Haute-Garonne, idem de Loire-Atlantique, du Rhône, des Hauts-de-Seine, d'Ille-et-Vilaine.

### Répartition des réponses



Lecture : 101 réponses proviennent d'éditeurs à Paris.

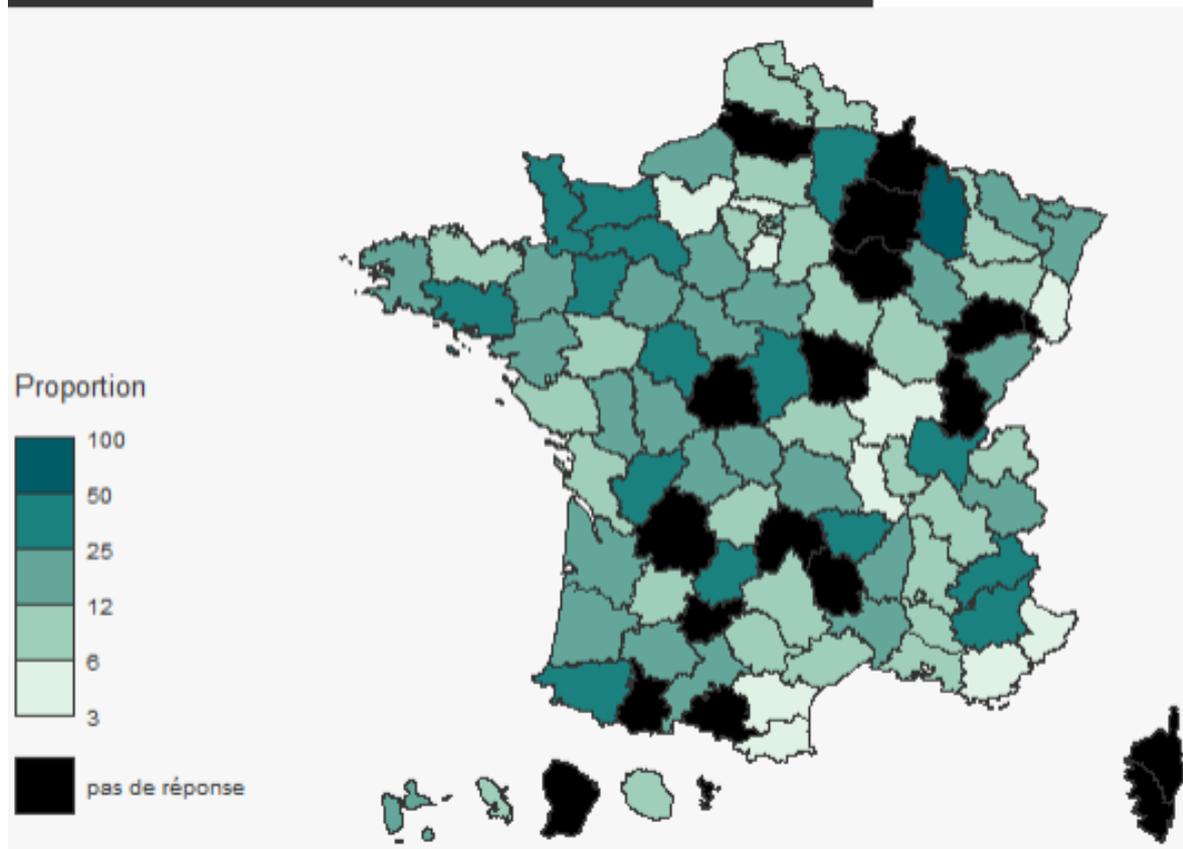
Source : étude. Traitements : OEL. Logiciel : mapsf

Ce constat ne suffirait pas à considérer l'échantillon comme représentatif en termes d'implantation territoriale. Il convient de relier les réponses aux connaissances disponibles sur la **répartition de la totalité des maisons d'édition de petite et moyenne taille**. Celle-ci a été présentée plus tôt dans l'étude, à l'aide des données de la base SIRENE (cf [Démographie](#)). Si l'échantillon était parfaitement représentatif des maisons de petite et moyenne taille, la proportion de répondants serait identique dans tous les départements. En l'occurrence, on

<sup>19</sup> Une réponse provient de la Meuse, alors que l'analyse de la [base SIRENE](#) n'avait pas permis de l'identifier.

observe des **fortes disparités entre départements** (carte ci-dessous). En pratique, celles-ci sont inévitables, d'autant que les effectifs sont globalement petits à l'échelle départementale, ce qui affecte davantage les pourcentages. La disparité interdépartementale observée ne suggère du moins pas de structuration dans la propension des éditeurs à répondre à l'enquête. A **Paris**, territoire le plus dense en nombre de maisons de petite ou moyenne taille, **7 %** d'entre elles ont répondu à l'enquête. Le critère peut être considéré comme rempli de manière acceptable, au sens où les réponses proviennent de manière aléatoire d'un grand nombre de territoires, et qu'un nombre important provient des territoires comptant le plus de maisons.

### Proportion de réponses parmi les maisons du territoire



Lecture : 7 % des petits ou moyens éditeurs établis à Paris ont répondu à l'enquête.

Source : étude et INSEE. Traitements : OEL. Logiciel : mapsf

### Statut des maisons des répondants

S'agissant du **statut** de la maison, parmi les 486 répondants :

- **un tiers** constitue une **SARL** ;
- **22 %** une **association** ;
- **18 %** une **SAS** ;
- 8 % une EURL ;
- 8 % une SASU ;

- Les autres statuts représentent chacun moins de 3 % des réponses : micro-entrepreneurs ; SA ; entreprise individuelle ou EURL ; coopérative. Deux éditeurs publics ont aussi répondu à l'enquête.

Par comparaison avec l'analyse de la base SIRENE (cf [Démographie](#)), il apparaît que l'échantillon comprend un peu moins de SARL et de SAS, une proportion semblable d'associations, et une surreprésentation de quelques statuts tels que les EURL et les SASU. Ce critère de représentativité peut être considéré comme rempli de manière acceptable, au vu de la diversité des statuts des maisons ayant répondu et du nombre de réponses parmi les principaux statuts.

Par comparaison avec l'étude DILICOM, l'échantillon comprend un peu moins de SARL (43 % en 2004) et d'EURL (3 %), environ autant d'associations (25 % en 2004), de SA (3 % en 2004). Ces comparaisons sont des ordres de grandeur, les choix possibles dans l'étude de 2004 n'étant pas exactement les mêmes que ceux de cette étude. Ils suggèrent néanmoins une certaine stabilité dans les structures juridiques des maisons de cette taille.

## Ancienneté de la maison

483 réponses ont été renseignées s'agissant de la période durant laquelle la maison avait publié son premier titre :

- Plus d'**un quart des maisons** a publié son premier titre en **2000 ou plus tôt** ;
- Près d'**un quart** l'a fait **entre 2001 et 2010** ;
- Près de **40 %** l'ont fait entre **2011 et 2019** ;
- Plus d'un dixième a publié son premier titre en **2020 ou plus récemment**.

L'analyse de la [base SIRENE](#) montrait que la moitié des maisons existait depuis 11 ans ou moins. La donnée relative à la date de publication du premier titre peut être utilisée comme une approximation de l'ancienneté de la maison. Dans l'échantillon, la moitié des répondants signalent une première publication depuis 2011, ce qui constitue une proportion analogue à **l'ancienneté des maisons**. Cela tend à confirmer que l'échantillon est suffisamment représentatif de la population visée.

## L'analyse des réponses au questionnaire

L'analyse est réalisée en deux parties :

- la première décrit les **caractéristiques** des maisons et souligne des variations selon certains critères. Ces constats constituent des corrélations : ils ne doivent pas être lus comme des relations de causalité ;
- la seconde propose une **typologie** des maisons à partir de leurs caractéristiques.

Le nombre de réponses varie selon les questions ; il est indiqué pour chacune.

## Les caractéristiques des maisons d'édition

Les caractéristiques des maisons d'édition sont décrites dans les rubriques suivantes :

- La maison : indépendance, adhésion aux organisations professionnelles, ressources humaines ;
- La production : première publication, segment, rythme de publication et catalogue ;
- La relation aux auteurs : type de contrat, origine des titres, nouveaux auteurs, rémunération de la création ;
- Le financement bancaire ;
- Les bases de données interprofessionnelles et la communication ;
- La fabrication : pays d'impression, type de papier ;
- La diffusion-distribution ;
- L'activité : chiffre d'affaires, rentabilité, canaux et exportations, cessions, diversification ;
- Les aides : informations disponibles, demandes et obtentions.

### La maison : indépendance, adhésion aux organisations professionnelles, ressources humaines

- Indépendance

Les éditeurs étaient interrogés sur leur indépendance d'un point de vue du capital. La question n'était pas posée si son statut impliquait nécessairement l'indépendance : associations, micro-entrepreneurs, coopératives, public. Sur 476 maisons, on retient que :

- **96 %** sont **indépendantes** ;
- On trouve plus souvent parmi les maisons non indépendantes (4 %) des éditeurs réalisant **un plus grand volume d'activité** (production, ventes, effectifs, etc.).

- L'adhésion aux organisations professionnelles

Les éditeurs pouvaient signaler leur adhésion à une ou plusieurs organisations collectives ; 443 y ont répondu :

- 8 % adhèrent au **SNE**. Par rapport aux non-adhérents, apparait plus forte la proportion de maisons plus **anciennes**, réalisant **un plus grand volume d'activité** (production, ventes, effectifs, etc.), qui ont **délégué** leur diffusion et leur distribution, qui sont plus souvent établies à **Paris** ;
- 9 % adhèrent à **l'Autre Livre**. Ce sont souvent des maisons investies dans la **littérature**, particulièrement la poésie. Par rapport aux non-adhérents, elles recourent davantage à la **vente directe** *via* les événements (salons, etc.) et Internet ; leur activité est plus souvent **diversifiée** au-delà de l'édition de livres ;

- 10 % adhèrent à la **Fédération des éditions indépendantes**<sup>20</sup>. Une part importante édite des livres **jeunesse**. Par rapport aux non-adhérents, ces maisons pratiquent plus fréquemment l'**à-valoir**, et à un plus haut niveau ; elles recourent davantage à la **vente directe** *via* les événements (salons, etc.) ; leurs **ventes de livres** apparaissent plus importantes ;
- 2 % adhèrent au **SEA** ; ce sont principalement des éditeurs de **BD** ;
- près d'**un quart** adhère à une **association régionale**. Sans surprise elles s'établissent **hors de Paris**. Par rapport aux non-adhérentes, elles pratiquent plus fréquemment l'**à-valoir**, et à un plus haut niveau ; leur **volume d'activité** apparaît sensiblement plus élevé (effectifs, ventes, etc.) ;
- 7 % adhèrent à une **association thématique**, sans variation notable selon les caractéristiques identifiées dans l'enquête ;
- près d'un répondant sur 10 adhère à un **autre type de collectif**. Leur **volume d'activité** apparaît sensiblement plus élevé (effectifs, ventes, etc.) par rapport aux non-adhérents ;
- quelques éditeurs déclarent plusieurs adhésions.

Au contraire, plus de la moitié des répondants n'adhère à **aucun collectif** : ce sont souvent des maisons qui ne **pratiquent pas l'à-valoir**, qui vendent une grande partie de leurs livres **directement en ligne** et dont les ventes de livres sont **réduites**.

- Ressources humaines
  - Effectifs dédiés à l'édition de livres

383 répondants ont renseigné leurs effectifs dédiés à l'édition de livres, en équivalent temps-plein (ETP), hors bénévolat :

- 42 % indiquent compter entre 0 et 0,5 ETP ;
- 18 % entre 0,6 et 1 ETP ;
- 20 % entre 1 et 2 ETP ;
- 10 % entre 2 et 4 ETP ;
- 10 % dénombrent 4 ETP ou plus.

En agrégeant les réponses, on peut retenir que :

- **6 maisons sur 10 comptent 1 ETP ou moins** ;
- 3 sur 10 comprennent entre 1 et 4 ETP ;
- 1 sur 10 dénombre 4 ETP ou plus.

Parmi les éditeurs qui comptent les plus grands effectifs se trouve une part plus importante de maisons affichant de plus grands **volumes d'activité** (production et catalogue de titres imprimés, ventes, etc.), ayant délégué la **diffusion-distribution**, comptant plus d'**ancienneté**,

---

<sup>20</sup> Cela peut inclure des éditeurs qui ont répondu positivement alors qu'ils n'y adhèrent pas directement, mais seulement *via* une association.

pratiquant plus fréquemment l'**à-valoir** et à un plus haut niveau, vendant davantage par les **détaillants**.

- Rémunération du dirigeant

Les questions de rémunération sont toujours plus délicates, ce qui aurait pu se traduire par un nombre moins important de réponses, malgré l'anonymat. 391 réponses ont néanmoins été obtenues à la question sur la **nature et la fréquence de la rémunération** du dirigeant :

- **La moitié des répondants** ne tirent **aucune rémunération** de leur activité ;
- Près d'un cinquième ne se rémunère **pas de manière systématique** ;
- 30 % tirent un revenu régulier de leur activité :
  - 23 % par un **salaire** ;
  - 7 % par les **bénéfices** de l'activité.

En agrégeant les réponses, on observe qu'environ **7 répondants sur 10 ne tirent pas ou pas fréquemment de rémunération de leur activité** : ce sont souvent des maisons dont les **ventes** sont réduites.

Les seuls éditeurs qui déclaraient un revenu régulier de leur activité étaient interrogés pour savoir si ce dernier était au moins égal au **SMIC mensuel**, avec pour référence août 2022 soit 1679€. 109 réponses ont été obtenues, soit la quasi-totalité de ceux en position de le faire :

- **Deux tiers** dégagent un revenu **au moins égal au SMIC**. Ce sont souvent des dirigeants de maisons plus **anciennes**, réalisant un **plus grand volume d'activité** qui perçoivent plus fréquemment un revenu au moins égal au SMIC ; la diversification de l'activité au-delà de l'édition y est également plus marquée ;
- un tiers perçoit un revenu inférieur à ce seuil.

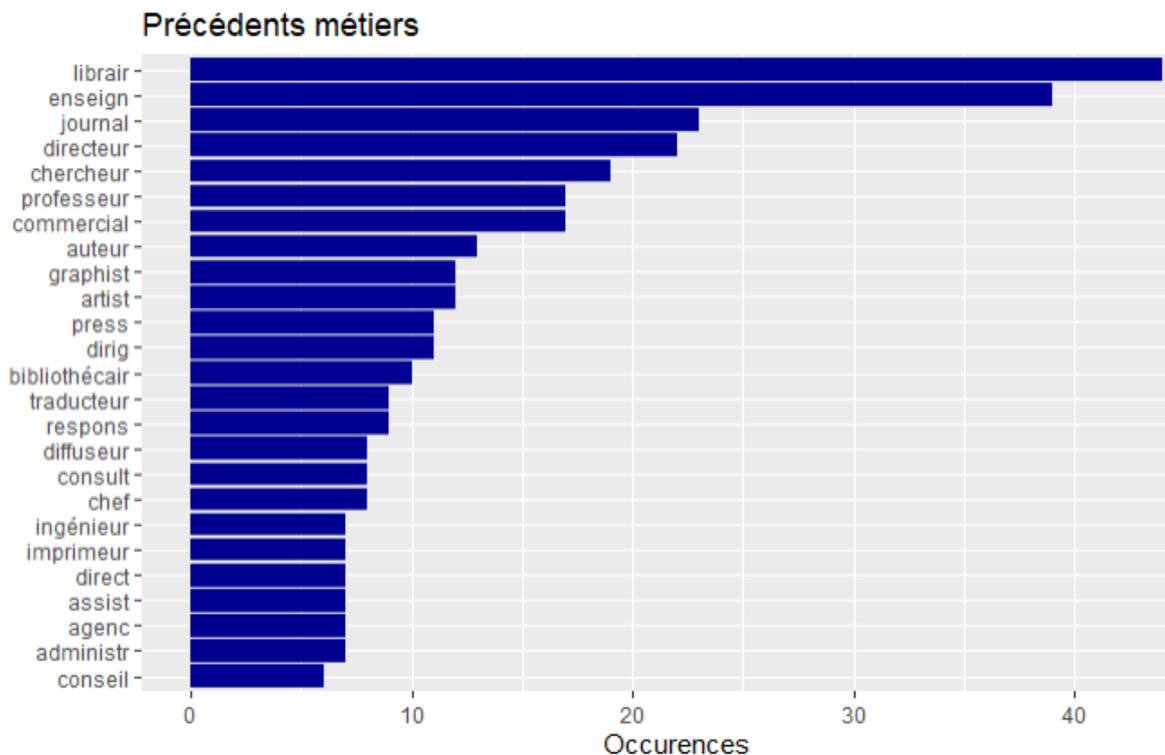
- Formation et parcours

Il était d'abord demandé aux responsables des maisons s'ils avaient reçu une **formation initiale** à ce métier. 345 éditeurs ont répondu : **moins d'un quart** a été formé durant son parcours initial ; ces derniers sont souvent des éditeurs de **littérature** et de **sciences humaines et sociales**.

S'agissant de la **formation continue**, 404 maisons ont répondu :

- Seuls **20 % des dirigeants** ont suivi une **formation continue** relative au métier d'éditeur depuis 5 ans. Ce sont souvent des maisons **récentes**. On n'observe pas de disparité entre ceux établis à Paris et ceux hors de la capitale par rapport aux maisons dont les dirigeants n'ont pas reçu récemment de formation analogue ;
- Dans seulement **15 % des maisons**, le **personnel** a suivi au moins une formation continue depuis 5 ans. Ce sont celles réalisant le **plus grand volume d'activité** (production, ventes, etc.), comptant plus d'**effectifs** et d'**ancienneté**. De même que pour les dirigeants, on n'observe pas de disparité entre ceux établis à Paris et ceux hors de la capitale. On constate une légère **corrélation positive** entre la formation continue du **dirigeant** et celle du **personnel**.

Pour connaître leurs **parcours**, les éditeurs pouvaient indiquer s'ils avaient connu d'**autres métiers** auparavant. 323 ont répondu. Une analyse textuelle a été réalisée, en repérant les mots signifiants dans leurs réponses, étant précisé qu'un éditeur peut avoir exercé plusieurs autres métiers. Cela permet d'observer la fréquence des occurrences des termes significatifs, en se concentrant par ex sur les 25 plus fréquents (voir graphique ci-dessous). Le métier de **libraire** est le plus fréquemment cité à première vue ; toutefois, certaines activités renvoient à plusieurs termes, tels que : **enseignant/professeur**, **chef d'entreprise/dirigeant**, **auteur/artiste**, etc. Globalement, les activités les plus citées relèvent de **l'écrit**, en particulier dans les secteurs du **livre**, de la **lecture** et de la **presse**, à la production et la communication de **savoirs** et à la **direction d'entreprises**.



*Lecture : le métier de libraire a été cité par plus de 40 éditeurs.*

## La production : première publication, segment, rythme de publication et catalogue

- Le premier titre publié

Comme il a été indiqué plus haut, s'agissant de la période durant laquelle la maison avait publié son premier titre :

- Plus d'**un quart des maisons** a publié son premier titre en **2000 ou plus tôt** ;
- Près d'**un quart** l'a fait **entre 2001 et 2010** ;
- Près de **40 %** l'ont fait entre **2011 et 2019** ;
- Plus d'un dixième a publié son premier titre en **2020 ou plus récemment**.

Les maisons de création plus récente apparaissent plus fréquemment établies **en dehors de Paris** par rapport aux maisons plus anciennes. Les maisons récentes publient

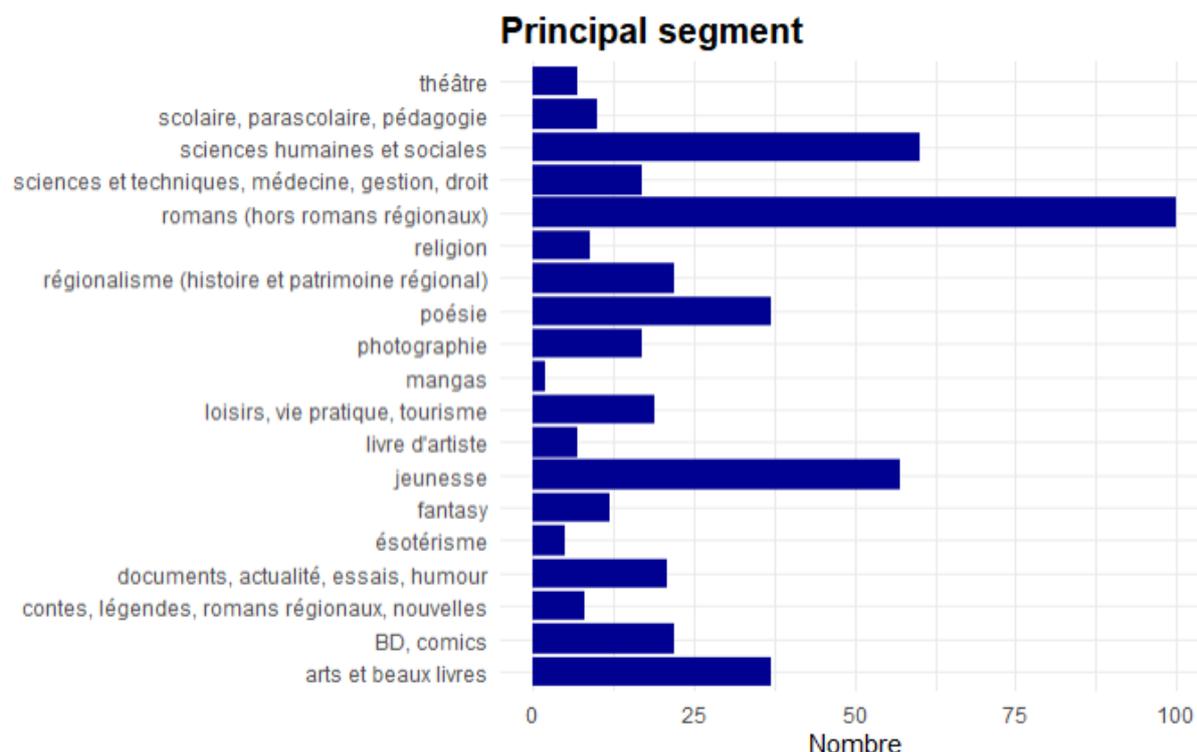
proportionnellement plus de **nouveaux auteurs**, dans les domaines de la **littérature** et de la **jeunesse** mais moins dans le régionalisme. Leur **volume d'activité** est en général plus réduit.

- Les segments éditoriaux

469 éditeurs ont indiqué le **principal segment éditorial** dans lequel ils publient des livres :

- 35 % des éditeurs publient surtout dans les domaines **littéraires** dont :
  - o 21 % en **romans**, en dehors des romans régionaux ;
  - o 8 % en **poésie** ;
- 13 % publient dans les domaines **artistiques**, dont 4 % en photographie ;
- 13 % publient en **sciences humaines et sociales (SHS)** ;
- 12 % en **jeunesse** ;
- 5 % publient des **BD**, presque aucun des mangas.

Les **autres segments** représentent chacun moins de 5 % des réponses : régionalisme ; documents, actualité, essais, humour ; pratique, loisirs ; droit, sciences, techniques et médical ; religion ; ésotérisme ; scolaire, parascolaire. Le graphique ci-dessous illustre cette répartition à un niveau affiné.



C'est parmi les éditeurs de **beaux-livres**, **d'ouvrages scientifiques** ou encore de **documents** que la proportion de maisons établies à **Paris** est la plus forte.

Ces résultats apparaissent cohérents avec l'analyse du dépôt légal réalisée en première partie (cf [Production éditoriale](#)), même si les données ne sont pas strictement comparables : l'analyse du dépôt légal portait sur les titres des maisons, celle des réponses au questionnaire retient le principal segment de la maison.

En 2004, l'étude de DILICOM permettait de renseigner plusieurs segments, la comparaison s'avère donc également délicate. On retient que :

- La part d'éditeurs investissant la **jeunesse a progressé**, de même que la **littérature générale**, en dehors de la poésie et du théâtre qui apparaissent stables ;
  - La part d'éditeurs œuvrant dans les **disciplines scientifiques et techniques** (SHS et STM) a sensiblement **reculé**.
- 
- Rythme de production et catalogue

Les éditeurs étaient interrogés sur le **rythme de leur production** et sur l'état de leur **catalogue**.

390 éditeurs ont mentionné le **rythme de production de livres imprimés par an**, hors rééditions :

- **35 %** éditent **entre 1 et 3 titres** ;
- Plus d'**1 sur 5** édite **4 à 6** titres ;
- Plus d'**1 sur 10** édite **7 à 10** titres ;
- Environ **1 sur 4** édite **plus de 10 titres** ;
- **4 %** des éditeurs n'éditent pas de titres imprimés.

La part d'éditeurs produisant en majorité des **nouveaux auteurs** décroît avec le volume de productions. Au contraire, il apparaît une **corrélation positive** entre le rythme de production et la part des éditeurs pratiquant l'**à-valoir** ainsi que le niveau de ce dernier ; de même avec le **volume d'activité**, les **effectifs**, la part des ventes *via* les **détaillants**.

Les éditeurs ont également indiqué à quel niveau se situe leur **catalogue** de titres pour les formats imprimés, numériques et audio.

Concernant les **titres imprimés**, sur 375 réponses :

- **1 éditeur sur 5** compte **moins de 10 titres** ;
- Près d'un tiers possède entre 10 et 49 titres ;
- Un quart possède entre 50 et 200 titres ;
- 1 sur 5 déclare plus de 200 titres au catalogue.

On observe une **corrélation positive** entre le **rythme de production de titres imprimés** et la **taille du catalogue**. Plus généralement ce sont les maisons ayant le plus grand **volume d'activité** qui affichent les catalogues les plus vastes.

Concernant les **titres numériques**, sur 389 réponses :

- La **moitié** ne comptent **aucun titre numérique** ;
- 1 sur 5 déclare entre 1 et 9 titres ;
- 1 sur 10, entre 10 et 49 titres ;
- Près d'**1 sur 5** compte 50 titres numériques ou davantage.

Les éditeurs de livres numériques, par rapport à ceux qui n'investissent pas ce format, affichent une activité **plus ancienne** et plus **importante** (production, vente, etc.), avec des **effectifs** plus nombreux. Ils sont plus souvent établis à **Paris** et publient davantage en **littérature**.

Concernant les **titres audio**, sur 379 réponses :

- 85 % ne possèdent aucun titre audio ;
- 1 sur 10 compte entre 1 et 9 titres audio ;
- 5 % des éditeurs possèdent 10 titres audio ou davantage.

A l'instar de l'édition numérique, les éditeurs de livres audio, par rapport à ceux qui n'investissent pas ce format, sont souvent ceux ayant une activité **plus ancienne** et plus **importante** en termes de **production** de titres **imprimés** ou **numériques**, de **ventes**, etc. Leur activité paraît plus **diversifiée** au-delà de l'édition. Ils relèvent plus souvent des segments de la **littérature générale** et surtout de la **jeunesse**, moins de l'édition scientifique.

## La relation aux auteurs : type de contrat, origine des titres, nouveaux auteurs, rémunération de la création

- Type de contrat

444 éditeurs ont indiqué le type de contrat qu'ils concluent avec les auteurs :

- **93 %** publient à **compte d'éditeur** ;
- 7 % à compte d'auteur. Sauf exceptions, par rapport aux maisons à compte d'édition, leur activité apparaît sensiblement plus **récente**, de **plus petite dimension** et plus **diversifiée** au-delà de l'édition. Le recours à la **vente directe en ligne** est plus prononcée.

- L'origine des titres

Il était demandé aux éditeurs d'indiquer l'origine principale de leurs titres. 375 ont répondu :

- 46 % publient principalement des titres provenant d'**envois spontanés par les auteurs** ;
- 37 % produisent surtout des **commandes** passées aux auteurs. Par rapport aux maisons qui éditent davantage des manuscrits reçus spontanément, ces auteurs sont plus fréquemment rémunérés par un **à-valoir** et à un plus haut niveau. Leurs éditeurs sont davantage investis dans les **sciences humaines et sociales** et les **arts**, moins dans la littérature et la jeunesse ;
- 2 % éditent principalement des œuvres du **domaine public**. Ce faible effectif ne permet pas de réaliser une analyse solide de leurs spécificités ;
- 15 % des répondants indiquent une **autre origine**. Les précisions apportées sont variées, mais l'acquisition de droits étrangers pour des **traductions** constitue la plus fréquente, ce que confirme le constat d'une plus grande proportion de ces éditeurs qui acquièrent des droits de traduction en se déplaçant ou non lors d'événements dédiés (cf [Cessions](#)).

L'origine des titres varie peu selon le **volume d'activité** des éditeurs.

- Les nouveaux auteurs

Les éditeurs étaient interrogés sur la **proportion de nouveaux auteurs** parmi les titres édités au cours des dernières années. 337 éditeurs ont répondu :

- **40 %** indiquent que la part de nouveaux auteurs est **inférieure à 25 %** ;
- Pour **27 %** des éditeurs, les nouveaux auteurs représentent entre un quart et la moitié de leur production ;
- **14 %** répondent que ces auteurs représentent entre la moitié et trois quarts de leur production récente ;
- Près de **20 %** des éditeurs indiquent une proportion supérieure à **75 %**.

En agrégeant les réponses, on peut retenir que **pour deux tiers des éditeurs**, les **nouveaux auteurs** représentent **moins de la moitié de leur production récente**.

On observe une **corrélation négative** entre la **proportion de nouveaux auteurs** et la pratique ainsi que le niveau de **l'à-valoir**. De même, les maisons éditant en proportion beaucoup de nouveaux auteurs sont plus souvent de **plus petite dimension** en termes d'activité, d'effectifs par rapport à celles en éditant moins. Au regard des segments, les maisons éditant en proportion le plus de nouveaux auteurs sont davantage investies dans la **littérature** et moins dans la **jeunesse** ; celles qui en éditent le moins sont plus implantées dans la **BD**.

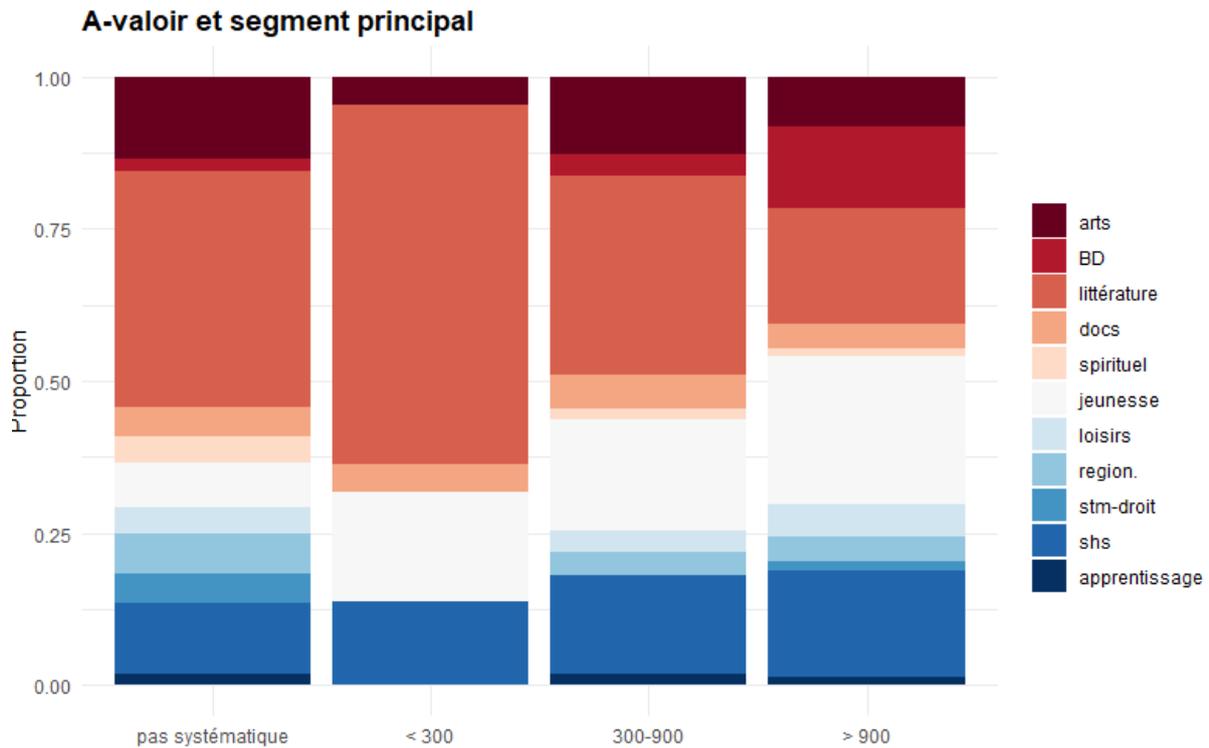
- La rémunération de la création

Les éditeurs étaient invités à indiquer si les contrats d'édition incluent, sauf exceptions, des **à-valoir** pour les auteurs, et si oui, à **quelle hauteur** ils se situent le plus souvent. 369 réponses ont été renseignées :

- Pour près de **6 éditeurs sur 10**, l'à-valoir n'est **pas une pratique systématique** ou quasi-systématique ;
- Chez **20 %** des éditeurs, l'à-valoir est **supérieur à 900€** ;
- Pour **15 %** des éditeurs, l'à-valoir est compris entre **300 et 900€** ;
- Pour les autres, soit environ **6 %** des répondants, l'à-valoir est inférieur à **300€**.

En agrégeant les réponses, on retient que **l'à-valoir n'est pas mis en place ou à un niveau modeste par deux tiers des éditeurs**. Ces derniers sont souvent des maisons dont l'activité est **réduite** et qui vendent beaucoup **en direct par Internet**.

Parmi les maisons offrant les plus grands à-valoir, on retrouve une proportion plus importante qui investissent la **BD** et la **jeunesse** (graphique ci-dessous).



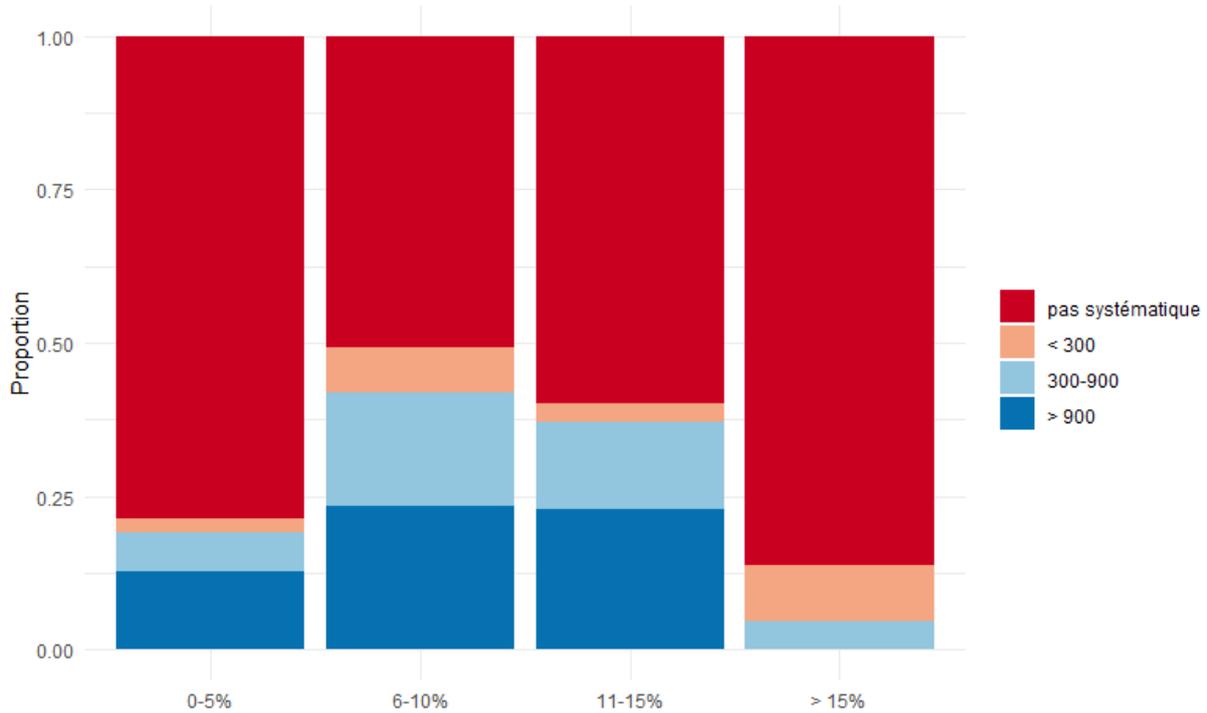
Lecture : environ 50 % des maisons qui offrent des à-valoir inférieurs à 300€ éditent principalement des œuvres de littérature.

Il était par ailleurs demandé aux éditeurs d'indiquer le **niveau du taux des droits proportionnels** de la **1<sup>ère</sup> tranche** de ventes dans la plupart de leurs contrats. 374 éditeurs ont répondu :

- 14 % indiquent que le taux est inférieur à 6 % ;
- Pour **plus de 70 % des éditeurs**, ce taux est compris **entre 6 et 10 %** ;
- Pour près de 10 % des maisons, le taux est compris entre 11 et 15 % ;
- 6 % répondent que ce taux est supérieur à 15 %.

On n'observe **pas de nette corrélation** entre le **niveau de l'à-valoir** et celui du **taux de la 1<sup>ère</sup> tranche** de droits proportionnels, comme le montre le graphique ci-dessous : la pratique de l'à-valoir n'est le plus souvent pas systématique parmi les éditeurs proposant le niveau le plus faible ou le niveau le plus élevé de droits proportionnels à travers la 1<sup>ère</sup> tranche.

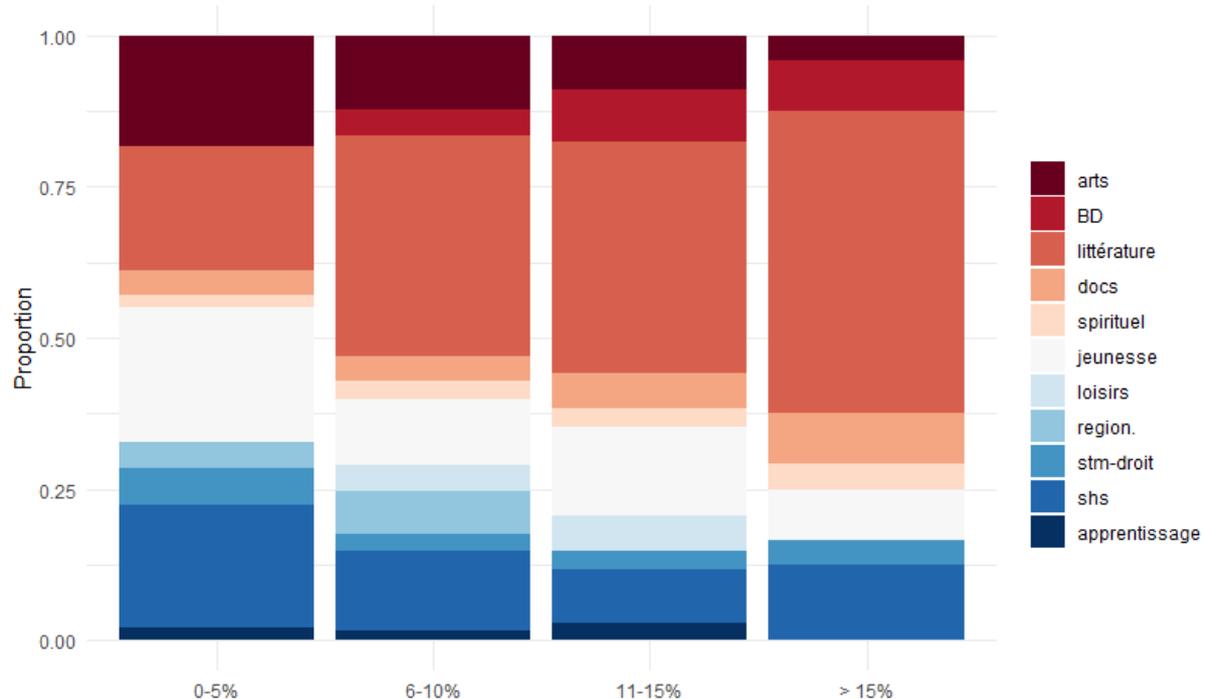
### Taux de la première tranche et à-vaioir



Lecture : trois quarts des maisons qui offrent un taux de droit proportionnel inférieur ou égal à 5 % ne proposent pas systématiquement d'à-vaioir.

Les maisons **plus récentes** affichent des **taux de droits plus élevés**. Au contraire, les **ventes de livres** apparaissent moins élevées parmi celles offrant les plus **hauts taux**. En termes de **segments**, le graphique ci-dessous montre que la proportion d'éditeurs de **BD, littérature, documents** est plus forte parmi les maisons offrant les meilleurs taux, et plus faible pour les éditeurs de **jeunesse** et de **beaux livres**.

### Taux de la première tranche et segment



## Le financement bancaire

358 éditeurs ont répondu à la question du **recours à l'emprunt bancaire** pour financer l'activité d'édition de livres :

- **près de 80 % n'y ont pas recours** ;
- au contraire, ceux qui empruntent sont plus souvent des éditeurs avec des **effectifs** plus importants, un **volume d'activité** plus élevé, une plus forte propension à **déléguer** à la diffusion et la distribution, qui demandent et reçoivent plus fréquemment des **aides publiques**.

Les éditeurs ayant indiqué le **non-recours** au crédit bancaire étaient invités à indiquer leurs **raisons principales** par une question ouverte. 241 maisons en ont fait part, soit 85 % des éditeurs en position de le faire.

L'analyse textuelle sur les termes les plus fréquents montre que le non recours à l'emprunt est le plus souvent un **choix assumé** : les éditeurs n'en signalent **pas le besoin**, ou bien ils privilégient l'**autofinancement** par la trésorerie ou des apports en capitaux ; beaucoup d'éditeurs expriment une **aversion pour le risque** de non-remboursement de l'emprunt.

Quelques-uns signalent *a contrario* que les banques refusent de leur prêter, notamment en raison de la taille trop réduite de l'activité, ou bien soulignent que les taux rendraient le financement trop onéreux.

## Les bases de données interprofessionnelles et la communication

404 éditeurs ont répondu à la question relative au **référencement de leurs titres sur les bases de l'interprofession**, Electre et DILICOM :

- Plus de 7 sur 10 référencent leurs titres sur Electre. Ce sont plus souvent des éditeurs dont l'activité est plus **ancienne**, davantage investis dans la **jeunesse** et les **sciences**, qui publient proportionnellement **moins de nouveaux auteurs**, qui vendent beaucoup de livres par le réseau de **détaillants** et peu en direct, ayant délégué leur **diffusion-distribution**, dont les dirigeants et le personnel ont plus souvent été **formés** au métier ;
- Plus de 7 sur 10 référencent leurs titres sur DILICOM. Ce sont plus fréquemment des éditeurs de **littérature**, dont l'activité est assez **ancienne**, qui vendent beaucoup par le réseau de **détaillants**, ayant délégué leur **diffusion-distribution**, dont les dirigeants et le personnel ont plus souvent été **formés** au métier ;
- Environ 1 sur 10 ne référence ses titres ni sur l'une, ni sur l'autre base. Ce sont le plus souvent des maisons ayant un volume d'activité **réduit** (ventes, effectifs, etc.) et **diversifié** au-delà de l'édition. Elles vendent davantage **en direct** via Internet ou les événements, étant également plus souvent **auto-diffusées et auto-distribuées**. Leur **personnel** a moins souvent suivi de formation continue.

On en retient que la plupart des éditeurs de petite et moyenne dimension ont adopté cette pratique professionnelle. L'étude de DILICOM indiquait que 10 % des éditeurs de petite dimension ne référençaient pas leurs livres sur des bases professionnelles ; la proportion ne semble donc pas avoir connu d'amélioration en deux décennies. Dans le détail, 81 % de ceux

qui référençaient leurs livres indiquaient à l'époque leur recours à Electre, 49 % à DILICOM ; ainsi le recours à DILICOM a nettement progressé, tandis que l'usage d'Electre est assez stable.

Par ailleurs, 432 maisons ont répondu à la question relative à l'existence ou non d'un **site Internet** pour l'activité d'édition : près de **96 % en disposent**. L'étude de DILICOM indiquait que deux tiers des maisons de petite taille possédaient un site Internet ; la progression est nette, sans surprise en raison de la baisse des coûts liés à ces sites et de l'essor d'Internet dans l'économie.

## La fabrication : pays d'impression, type de papier

Plusieurs questions portaient sur les pratiques de fabrication des livres imprimés.

362 éditeurs ont indiqué la **proportion de tirages** qu'ils ont ordonnés en **France** au cours des dernières années, ce qui ne renseigne pas sur les volumes imprimés :

- Près de **6 maisons sur 10** indiquent que **plus des trois quarts** de leurs tirages ont été ordonnés en **France** ;
- 3 sur 10 répondent au contraire que **moins d'un quart** de leurs tirages a été adressé à des imprimeurs en France ;
- Les autres, soit environ 10 % des éditeurs, ont ordonné entre un quart et trois quarts de leurs tirages en France.

Les proportions ne varient pas fortement selon le volume d'activité ou encore l'ancienneté. Parmi ceux qui ordonnent plus de la moitié des tirages à l'étranger, la proportion d'éditeurs d'**arts**, de **BD** et de **jeunesse** apparaît plus élevée que parmi ceux qui ordonnent plus de la moitié des tirages en France.

Les éditeurs étaient ensuite interrogés sur les **raisons** qui guident leurs **choix en matière d'impression**. 324 y ont répondu :

- Pour ceux qui ordonnent le plus souvent des tirages en **France**, les principales raisons invoquées sont, sans ordre : la **proximité**, la qualité et fiabilité du **contact**, le **délai**, la **qualité** de l'impression, **l'engagement** social et écologique, la volonté de soutenir **l'industrie française**, et ce malgré un coût souvent signalé comme plus onéreux à prestation comparable avec une offre à l'étranger ;
- Pour ceux qui ordonnent le plus souvent des tirages à **l'étranger**, les raisons suivantes sont fréquemment citées : le moindre **coût**, la **qualité**, **l'absence d'offre** adaptée en France pour certaines productions, parfois la **proximité** avec l'imprimeur pour des éditeurs proches des frontières.

Une question portait sur le recours par les éditeurs directement, ou à leur demande auprès de leur imprimeur, à un **papier certifié** provenant de forêts durablement gérées (certifications PEFC ou FSC), ou à un **papier recyclé**. 360 éditeurs ont répondu :

- La **moitié** entreprend **systématiquement** cette démarche ;
- 17 % le font pour certaines de leurs impressions ;
- 15 % ne l'accomplissent jamais ;
- 16 % ne connaissaient pas cette démarche ;

- Les autres ne sont pas en capacité d'y répondre.

Les maisons qui ordonnent le plus fréquemment leurs tirages en France sont un peu plus souvent celles ayant adopté les pratiques les plus vertueuses d'achat de papier, sans que le lien ne soit fort entre ces deux caractéristiques. La diversification au-delà de l'édition apparaît plus forte parmi les maisons aux meilleures pratiques en matière de papier, idem le **volume d'activité**. En termes de **segment**, les éditeurs d'art et de science ont plus fréquemment adopté cette pratique d'achat.

## La diffusion-distribution

Plusieurs questions portaient sur les caractéristiques des maisons au regard de leur diffusion-distribution.

Tout d'abord, 362 éditeurs ont indiqué s'ils ont contractualisé ou non pour ces services :

- Près de la **moitié** d'entre eux a conclu un contrat de **diffusion** et de **distribution**. Ce sont en général des maisons plus **anciennes**, présentant un plus grand **volume d'activité**, des effectifs **plus nombreux**, qui éditent une **moindre proportion de nouveaux auteurs** ;
- Près d'1 sur 10 a délégué la distribution mais a conservé la diffusion ;
- Plus rares, 2 % ont délégué la diffusion mais non la distribution ;
- **4 éditeurs sur 10** sont **auto-diffusés** et **auto-distribués**. Sauf exceptions leurs caractéristiques sont plutôt l'inverse des éditeurs diffusés-distribués.

Les éditeurs auto-diffusés investissent davantage la **littérature**, les ouvrages **spirituels**, moins la BD. Ils vendent moins par les détaillants, davantage **en direct** *via* Internet et les événements.

Les seuls éditeurs ayant **délégué leur diffusion** étaient invités à indiquer si leur diffuseur est **indépendant** (Harmonia Mundi, Belles Lettres, Pollen, Makassar, Serendip, etc.) ou bien relève d'un **grand groupe d'édition** (Hachette, Interforum, Media Diffusion, Dilisco, CDE, Flammarion, Sofédis, etc.). 175 ont répondu, soit presque tous ceux qui étaient en position de le faire. Environ **7 sur 10** ont confié la diffusion à une **entreprise indépendante** :

- ce sont des maisons affichant un volume d'activité et des effectifs moins importants que ceux ayant délégué à des grands groupes, mais légèrement plus grands que les auto-diffusés, sans que ce dernier constat ne soit net ;
- leur activité est plus ancienne que celle des auto-diffusés, moins que celle des maisons diffusées par les groupes ;
- elles éditent en proportion davantage de nouveaux auteurs que les maisons diffusées par les groupes ;
- elles vendent davantage aux détaillants que les auto-diffusés, et en proportion comparable avec les éditeurs diffusés par les groupes. De manière concomitante, elles vendent moins en direct que les auto-diffusés, davantage que les maisons diffusées par les groupes ;
- une part un peu moins importante d'entre elles publie de la littérature par rapport aux auto-diffusés, mais davantage que parmi les maisons diffusées par les groupes.

Concernant les **retours** par les détaillants, 350 éditeurs ont indiqué si cette faculté est autorisée, et si oui, quel niveau de retours ils observent :

- Près d'un **quart** des éditeurs **n'autorise pas les retours** ;
- **Un tiers** déclare des retours **inférieurs à 10 %** des exemplaires vendus ;
- Près d'un sur cinq signale des retours entre 11 et 20 % ;
- 15 % indique des retours entre 21 et 30 % ;
- Un sur dix constate des retours supérieurs à 30 %.

On peut en retenir que la plupart des petites et moyennes maisons d'édition ne sont **pas confrontées à des problèmes majeurs de retours**. Plusieurs causes pourraient l'expliquer : mises en place ciblées ; prudence des détaillants dans leurs commandes, etc.

Il apparaît que les éditeurs n'autorisant pas les retours ou affichant un faible taux de ces derniers sont souvent de dimension plus **réduite** et avec **moins d'effectifs**. Ils vendent davantage **en direct** et moins par les détaillants que les autres éditeurs. Ils ont davantage **diversifié** leur activité au-delà de l'édition. La proportion de retours n'est en revanche pas corrélée à l'ancienneté.

## L'activité : chiffre d'affaires, rentabilité, canaux et exportations, cessions, diversification

- Le niveau de l'activité en ventes de livres

Les éditeurs étaient interrogés sur le niveau de leur chiffre d'affaires comptable en vente de livres, en 2019 et en 2022. Il s'agit du CA net de remises, non du CA exprimé en prix public hors taxe.

Pour **2019**, 388 éditeurs ont répondu. **14 %** n'ont **pas réalisé de CA** cette année-là. Il s'agit pour plus de trois quarts d'entre eux de maisons qui n'avaient pas encore publié leur premier titre, donc des maisons en démarrage d'activité. Néanmoins environ 20 % des éditeurs au CA nul en 2019 avaient démarré leur activité d'édition depuis plusieurs années.

Parmi ceux qui réalisaient un CA en vente de livres en 2019 :

- Près de 3 éditeurs sur 10 réalisaient un CA inférieur à 10 K€ ;
- 1 sur 5 déclare un CA compris entre 10 et 30 K€ ;
- 8 %, entre 30 et 50 K€ ;
- 15 %, entre 50 et 100 K€ ;
- 17 %, entre 100 et 500 K€ ;
- 7 %, entre 0,5 et 1 M€ ;
- 5 %, plus d'1 M€.

En agrégeant les réponses, on observe que **près de la moitié** des maisons de petite et moyenne dimension **actives en 2019** réalisaient un **CA inférieur à 30 K€**, près d'un quart entre 30 et 100 K€.

La proportion d'éditeurs établis **hors de Paris** est la plus forte parmi ceux affichant le moins de ventes. Ces derniers comptent les **effectifs** les plus petits. Ils éditent proportionnellement plus de **nouveaux auteurs**, et plus souvent des œuvres **littéraires**. Ils pratiquent moins l'à-

**valoir**, et à un moindre niveau. Une part plus importante de leurs ventes est réalisée **en direct par Internet**.

Il existe une corrélation positive nette entre **l'ancienneté** de la maison et ses ventes de livres ; idem avec la part des ventes *via* les **détaillants** ou encore la propension à **déléguer la diffusion et la distribution**.

La comparaison avec l'étude DILICOM est difficile pour plusieurs raisons :

- les bornes des tranches ne sont pas identiques ;
- l'étude DILICOM indique le « CA HT ventes de livres », dont on peut penser qu'il s'agit du CA net de remise, mais sans certitude ;
- on ne sait pas si l'étude retenait les éditeurs sans activité sur l'année de référence.

Les comparaisons suivantes avec ses résultats doivent donc être lues avec précaution :

- plus de 6 éditeurs sur 10 déclaraient en 2003 un CA inférieur à 50 K€<sup>21</sup> ; une proportion semblable est observée en 2019 ;
- 14 % des éditeurs réalisaient un CA compris entre 50 et 100 K€ en 2003 ; la proportion est analogue en 2019 ;
- 14 % des éditeurs réalisaient un CA compris entre 100 et 200 K€ en 2003 ; deux fois moins d'éditeurs déclarent un CA dans cette tranche en 2019.

Cependant, la comparaison devrait tenir compte de **l'érosion monétaire** entre 2003 et 2019 : l'indice des prix du livre<sup>22</sup> a augmenté de 17 % sur cette période. On en déduit globalement que le **niveau des ventes de livres** de la plupart des maisons d'édition de petite et moyenne dimension **a reculé en euros constants entre 2003 et 2019**.

Pour **2022**, 363 éditeurs ont répondu ; ce nombre légèrement moins important peut-être dû aux délais variables selon les maisons pour connaître leurs données d'activité, étant rappelé que le questionnaire était diffusé au 1<sup>er</sup> trimestre 2023 :

- Un tiers déclare un CA inférieur à 10 K€ ;
- 17 %, entre 10 et 30 K€ ;
- 12 % entre 30 et 50 K€ ;
- 12 % entre 50 et 100 K€ ;
- 17 % entre 100 et 500 K€ ;
- 4 % entre 0,5 et 1 M€ ;
- 4 %, plus d'1 M€.

La répartition des éditeurs par tranche de CA en 2022 est globalement proche de celle de 2019. Cela renforce le constat d'un **recul de l'activité en euros constants par rapport à 2003**.

Leurs caractéristiques sont **semblables** à celles observées pour **2019**, hormis la part des ventes en direct par Internet qui paraît généralement moins disparate qu'en 2019. De surcroît la

---

<sup>21</sup> Pour 46 % des répondants, ce CA était même inférieur à 20 K€.

<sup>22</sup> Source : INSEE - Indice annuel des prix à la consommation - Base 2015 - Ensemble des ménages - France - Nomenclature Coicop : 09.5.1 – Livres.

**corrélation** est nettement **positive** entre les ventes de livres en **2019** et celles en **2022**, suggérant une relative stabilité du niveau d'activité en termes d'ordre de grandeur.

- La rentabilité de l'activité

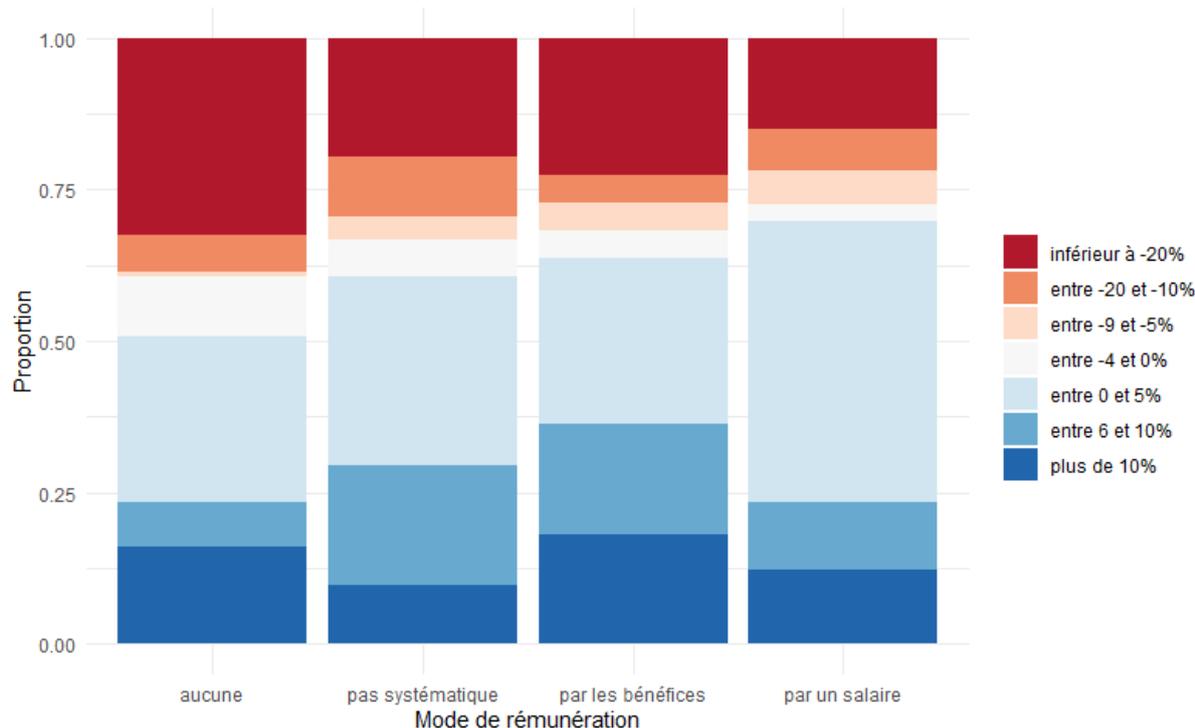
Les éditeurs étaient invités à renseigner la **rentabilité d'exploitation**, définie comme le résultat d'exploitation (REX) rapporté au CA net comptable, pour **2019**. Le choix de l'**année** était justifié par le souci de maximiser la probabilité que les éditeurs disposent des données comptables pour répondre à cette question, sans pour autant interroger sur les années les plus affectées par la crise sanitaire, 2020 et 2021. Préférer le REX au résultat net permet **d'éviter les effets liés aux résultats financiers et exceptionnels**, pour se concentrer sur le résultat lié à l'activité courante. Cependant, ce résultat n'est pas cantonné à la vente de livres, alors que les maisons diversifient leur activité, parfois de manière massive (cf [Diversification](#)). Cet indicateur renseigne donc sur la capacité d'une structure assumant au moins en partie une activité d'édition de livres de connaître une exploitation viable, le cas échéant en ayant diversifié ses revenus. L'interprétation de cet indicateur appelle une **précaution**, car la **rémunération du dirigeant** peut être assurée grâce aux bénéfices : dans ce cas, le REX tend à être meilleur, toutes choses égales par ailleurs, par rapport à une maison où le dirigeant est salarié, puisque dans ce cas, le salaire est une charge d'exploitation qui réduit le REX.

344 éditeurs ont répondu. Toutefois cela inclut près d'une maison sur 5 qui n'avait pas d'activité en 2019. Parmi les 280 éditeurs qui étaient **actifs en 2019** :

- **Un tiers** déclare une rentabilité d'exploitation comprise **entre 0 et 5 %** ;
- 1 sur 10 indique une rentabilité d'exploitation comprise entre 6 et 10 % ;
- Pour 14 % des éditeurs, la rentabilité d'exploitation est même supérieure à 10 % ;
- Au contraire, **un quart** des éditeurs indique une rentabilité très négative, **inférieure à - 20 %** ;
- Pour environ 1 éditeur sur 10, la rentabilité est négative, entre - 5 et - 20 % ;
- Pour 7 % des éditeurs, la rentabilité est plutôt négative, entre - 4 et 0 %.

Selon le mode de rémunération du dirigeant de la maison, la structuration des niveaux de rentabilité de l'exploitation n'est pas disparate, comme le montre le graphique ci-dessous ; parmi les dirigeants qui déclarent une rémunération régulière, la rentabilité de l'exploitation n'apparaît pas nettement meilleure parmi les maisons dans lesquelles le dirigeant se rémunère par les bénéfices plutôt que par le salaire.

## Rémunération du gérant et rentabilité de l'exploitation



En agrégeant les réponses, on peut retenir que près de **6 éditeurs sur 10** affichaient une rentabilité d'exploitation **positive**, **4 sur 10** une rentabilité **négative**. Les disparités suivantes sont observées :

- Les maisons dont l'**activité** est plus grande (production, effectifs, ventes) sont plus souvent **rentables** ;
- Les maisons ayant démarré leur activité **plus récemment** assument plus souvent une rentabilité **négative** ;
- Les maisons dans lesquelles le **personnel** a suivi une **formation continue** récemment sont plus souvent **rentables** ; en revanche, on ne retrouve pas ce lien au niveau de la formation du **dirigeant**, initiale ou continue ;
- On n'observe pas de corrélation entre la rentabilité d'exploitation et le degré de **diversification** de l'activité ;
- On ne constate pas de corrélation entre la rentabilité et la **délégation** ou non de la diffusion et/ou de la distribution ;
- La rentabilité n'apparaît pas nettement corrélée en fonction du **canal**, i.e. avec la part des ventes de livres *via* les détaillants ou en direct en ligne ou lors d'événements ;
- L'obtention d'**aides publiques** paraît peu corrélée avec la rentabilité ;
- Parmi les éditeurs dont la rentabilité apparaît négative, la part de ceux ne percevant aucune rémunération est plus forte que parmi ceux dont la rentabilité est positive ; à l'inverse, parmi les éditeurs dont la rentabilité est positive, la part de ceux qui se rémunèrent régulièrement est plus forte, notamment par la voie du salaire plutôt que les dividendes, alors qu'une hypothèse simplement comptable aurait suggéré l'inverse puisque le salaire réduit le REX ;
- Au regard de la **rémunération des auteurs**, on n'observe pas de corrélation nette entre la rentabilité et l'à-valoir ou le taux de la première tranche de droits proportionnels ;
- Les disparités ne sont pas fortes selon le segment éditorial ;

- Les éditeurs ayant adopté les pratiques les plus vertueuses d'achat de **papier** sont aussi ceux affichant le plus souvent une rentabilité positive.

- Canaux

Plusieurs questions invitaient les éditeurs à indiquer la part de leurs ventes de livres *via* différents canaux :

- les **ventes directes** par **Internet**<sup>23</sup> ;
- les **ventes directes** durant les **événements** tels que les manifestations littéraires ;
- les **détaillants** ;
- **l'exportation**.

S'agissant des **ventes directes par Internet**, 361 éditeurs ont répondu :

- Près d'1 éditeur sur 10 ne vend jamais directement par Internet ;
- Près d'un tiers déclare qu'elles représentent au plus 5 % des ventes ;
- Pour près de 2 éditeurs sur 10, elles représentent entre 6 et 10 % des ventes ;
- Pour environ 2 éditeurs sur 10, elles représentent entre 11 et 30 % des ventes ;
- Pour 20 % des éditeurs, elles représentent plus de 30 % des ventes.

Les maisons qui vendent le plus par Internet pratiquent moins souvent **l'à-valoir**, et à un moins haut niveau. Leur activité est plus souvent **diversifiée** ; le lien est moins net avec le volume de ventes de livres. On n'observe pas de forte disparité selon le **segment** ou **l'ancienneté**. Les maisons où le dirigeant est **formé** au métier vendent moins en direct par Internet.

348 éditeurs ont indiqué leur part de ventes **en direct** lors d'**événements** (salons, etc.) :

- Plus de 15 % ne vendent pas durant ces événements ;
- **36 %** déclarent qu'elles représentent **entre 1 et 5 % de leurs ventes** ;
- 13 % déclarent qu'elles représentent 6 à 10 % des ventes ;
- 20 % déclarent qu'elles représentent 11 à 40 % des ventes ;
- Pour près de 15 % des éditeurs, elles représentent plus de 40 % des ventes.

Les éditeurs établis **hors de Paris** réalisent une part nettement plus importante de leurs ventes *via* ce canal. Une **corrélation négative** nette apparaît entre la propension à vendre durant des événements et le **volume d'activité** ou les **effectifs**. En revanche ce sont les maisons **plus récentes** qui vendent le plus par les événements. On ne constate pas de véritable corrélation entre la vente directe par les événements et celle par **Internet** ; en revanche, les maisons qui vendent le plus par les événements recourent moins aux **détaillants**. En termes de segment, ce sont les éditeurs **jeunesse** et, dans une moindre mesure, de **littérature**, qui vendent le plus lors d'événements.

L'étude DILICOM indiquait que 84 % des petits éditeurs pratiquaient la vente directe de leurs livres ; la proportion qui vend en direct, parmi d'autres canaux, paraît donc assez stable.

---

<sup>23</sup> Site de l'éditeur, places de marché type Amazon, plateforme d'éditeurs, etc.

358 éditeurs ont renseigné la part des ventes de livres *via* les **détaillants** :

- Seuls 7 % des éditeurs ne réalisent aucune vente par ce canal ;
- Pour près de 20 % des éditeurs, cette part ne dépasse pas 10 % ;
- Pour près d'1 éditeur sur 4, cette part est comprise entre 11 et 30 % des ventes ;
- Pour environ la **moitié des éditeurs, plus de 30 %** de leurs ventes sont réalisées *via* les détaillants.

La corrélation apparaît positive entre la propension à vendre *via* les détaillants et **l'ancienneté**, le **volume d'activité** et les **effectifs**, l'établissement à **Paris**, la formation continue du **personnel**.

362 éditeurs ont répondu à la question de savoir s'ils **exportaient**<sup>24</sup> des livres, et dans ce cas, quelle part de leurs ventes cela représentait :

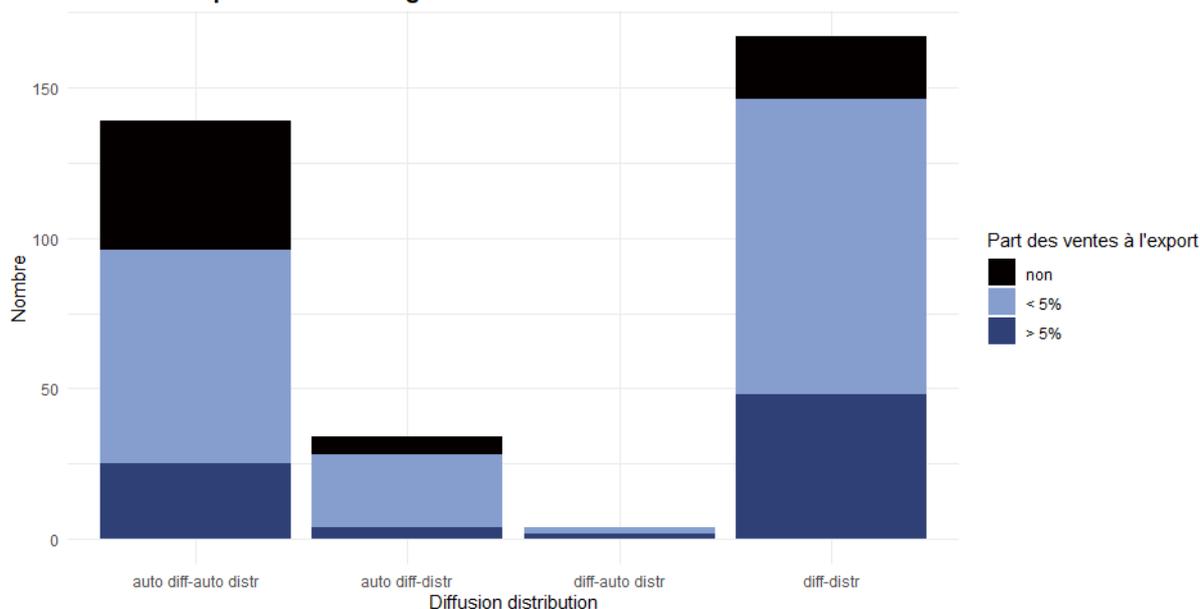
- Plus d'**1 éditeur sur 5 n'exporte pas** ;
- **55 %** estiment que les exportations représentent **moins de 5 %** de leurs ventes ;
- Seulement 1 éditeur sur 5 environ indique que les exportations représentent plus de 5 % de leurs ventes.

Les éditeurs qui exportent sont plus souvent établis à **Paris**. Ils publient proportionnellement **moins de nouveaux auteurs**. Ils ont **moins diversifié** leur activité. Leur **volume d'activité** et leurs **effectifs** apparaissent plus importants. Ils éditent davantage des **ouvrages académiques** ; la part des éditeurs de littérature apparaît moins importante parmi les maisons exportatrices que les non exportatrices. La propension à l'export ne paraît pas corrélée à la délégation de la diffusion-distribution : comme le montre le graphique ci-dessous, de nombreuses maisons auto-diffusées et auto-distribuées déclarent néanmoins réaliser une partie de leurs ventes à l'exportation.

---

<sup>24</sup> La question ne précisait pas la destination des exportations, or il convient de rappeler que les statistiques douanières considèrent les ventes vers les territoires ultra-marins comme des exportations ; ces dernières peuvent donc être incluses dans le résultat.

### Ventes à l'export selon la délégation de la diffusion distribution



- Cessions et acquisitions

Plusieurs questions visaient à connaître les pratiques des éditeurs en matière de **cessions et d'acquisitions de droits**.

405 éditeurs ont indiqué s'ils avaient cédé au moins une fois des droits au cours des 5 dernières années dans un ou plusieurs domaines suivants : poche ; traduction ; audiovisuel.

- Seuls 15 % ont cédé des droits pour le format **poche**. Ce sont plutôt des éditeurs de **littérature** et de **sciences humaines et sociales** ;
- Près de 3 éditeurs sur 10 ont cédé des **droits de traduction** de leurs livres ;
- 6 % ont cédé des droits pour une **adaptation audiovisuelle**.

De manière générale, les éditeurs qui cèdent des droits comptent une **moindre proportion de nouveaux auteurs** ; leur **activité** est plus ancienne et leurs **effectifs** plus importants.

Par ailleurs, 358 éditeurs ont indiqué s'ils avaient **acquis des droits**, par exemple de traduction, pour éditer des livres :

- ce n'est pas le cas de 56 % des éditeurs ;
- au contraire, **un tiers** a acquis des droits **sans se déplacer** sur des événements dédiés (foires, etc.), tandis qu'**1 éditeur sur 10** en a acquis à l'occasion de ces déplacements. Les maisons qui acquièrent des droits sont souvent de **plus grande dimension** en termes d'activité et d'effectifs. Ils investissent plus fréquemment la **jeunesse**, la **BD**, les **ouvrages scientifiques**.

- Diversification

Plusieurs questions portaient sur la diversification de l'activité de la maison, au-delà de l'édition de livres.

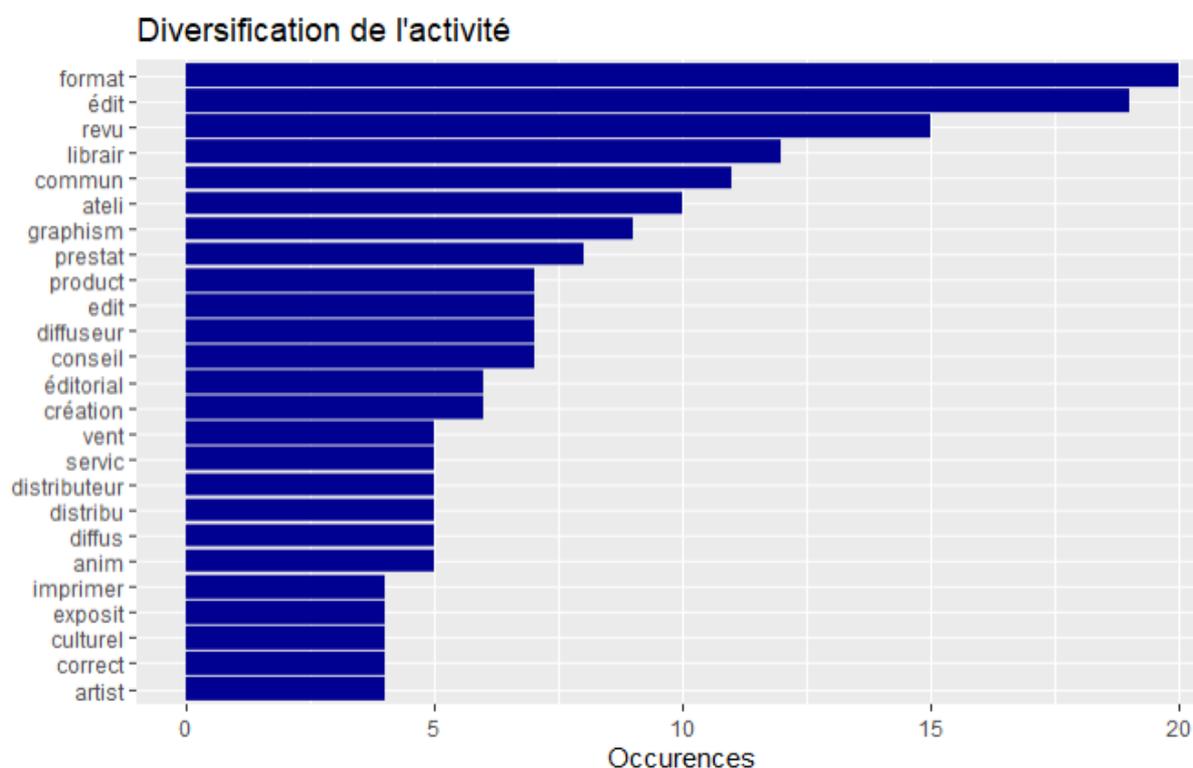
458 éditeurs ont répondu à la question portant sur l'existence d'une autre activité économique : 3 éditeurs sur 10 ont effectivement diversifié leur activité.

Ces derniers étaient invités à estimer la **part** que représente **l'édition de livres dans le CA total** de la structure. 135 éditeurs ont répondu, soit la quasi-totalité de ceux en position de le faire :

- Pour environ **45 % des répondants ayant diversifié leur activité**, l'édition de livres représente **moins de 50 % du CA total** de la structure. Ce sont souvent des maisons de **plus petite dimension** (production, effectifs, ventes, etc.). Elles investissent davantage **l'édition scientifique**, moins la littérature, par rapport à celles se focalisant plus sur l'édition de livres ;
- Pour près de **4 répondants sur 10 ayant diversifié leur activité**, l'édition de livres représente **entre 50 et 90 % de leur CA total** ;
- Pour les autres, soit 17 % des répondants ayant diversifié leur activité, l'édition de livres représente au moins 90 % de leur activité totale.

La quasi-totalité des éditeurs ayant diversifié leur activité en a précisé la nature. L'analyse textuelle des termes significatifs des réponses fait ressortir les principales catégories :

- des activités du **secteur du livre**, tels que libraire, distributeur, diffuseur, correcteur ;
- des activités du champ de la **culture et de la communication**, comme l'édition de revues, le graphisme, les expositions, etc. ;
- des **services aux personnes et aux entreprises**, tels que la formation, le conseil, etc.



Lecture : la formation a été citée 20 fois comme une source de diversification de l'activité de la maison.

## Les aides : informations disponibles, demandes et obtentions

Plusieurs questions portaient sur le rapport des maisons de petite et moyenne taille aux aides publiques.

Il était d'abord demandé, par une question ouverte, si **l'information disponible** relative aux dispositifs de soutien leur paraît **claire**. 312 éditeurs ont répondu :

- Environ la **moitié des répondants** indiquent que les informations sont **claires**, au moins pour partie, mais les avis sont nuancés. Certains estiment que les informations sur les aides des DRAC sont claires, d'autres non ; la disparité des réponses peut s'expliquer par les différences entre les dispositifs des territoires. Peu de ces éditeurs évoquent explicitement les dispositifs du CNL ; ceux qui le font expriment de même des avis divergents. Même lorsque les informations sont claires, plusieurs éditeurs soulignent la difficulté d'obtention de ces aides au regard des dossiers et critères à remplir.
- Pour **l'autre moitié** environ, les informations ne sont le plus souvent **pas claires**. Certains éditeurs n'identifient pas quels sont les acteurs du soutien à ce secteur. Plusieurs regrettent l'absence de centralisation de l'information sur les aides aux éditeurs, ce regret étant aussi exprimé par certains dirigeants estimant que les informations sont claires. Au-delà du manque de clarté, plusieurs éditeurs soulignent la difficulté d'accéder aux aides.

Les éditeurs étaient ensuite invités à préciser s'ils avaient **demandé** et **obtenu** des aides publiques (CNL, DRAC, Région) au cours des 5 dernières années, en dehors des aides financières liées à la crise sanitaire.

365 éditeurs ont indiqué s'ils avaient **sollicité** des aides :

- 45 % n'ont sollicité aucune aide. Ce sont principalement des maisons ayant une activité **réduite** et **récente**, qui pratiquent moins fréquemment **l'à-valoir** et à un moindre niveau ;
- 35 % ont demandé entre une et 5 aides ;
- 20 % ont demandé 6 aides ou plus.

Les maisons où le **dirigeant** ou le **personnel** a bénéficié récemment d'une **formation continue** ont davantage sollicité des aides.

Les seuls éditeurs ayant déclaré avoir demandé des aides, hors celles liées à la crise sanitaire, étaient interrogés sur le **nombre d'acceptations de leurs demandes**. 201 ont répondu, soit presque tous ceux qui étaient en position de le faire :

- 3 éditeurs sur 10 ayant demandé au moins une aide ont bénéficié de 6 aides ou plus ;
- Près de 6 éditeurs sur 10 ayant demandé au moins une aide ont reçu entre 1 et 5 aides ;
- Environ 1 éditeur sur 10 ayant demandé au moins une aide n'a connu que des refus. Ce sont principalement des maisons ayant une activité **réduite** et **récente**, qui vendent davantage en direct par **Internet** et un peu moins **via les détaillants**.

# Une typologie des maisons d'édition de petite et moyenne dimension

## Présentation

L'un des principaux enjeux de l'étude est de savoir si l'on peut constituer une **typologie** de ces maisons d'édition, s'il existe des ressemblances suffisamment fortes entre les maisons justifiant de les classer dans un nombre limité de groupes. Si cette démarche s'avère possible, l'analyse des atouts et des fragilités de ces maisons deviendrait plus pertinente à l'échelle des types identifiés. Cette démarche peut intéresser tant les professionnels que les pouvoirs publics quant à leur situation et à leurs perspectives.

Pour déterminer si une typologie est envisageable, il a été procédé à une **analyse des correspondances multiples (ACM)** : l'ACM représente de manière simple une information multidimensionnelle, en acceptant de perdre une partie de l'information disponible dans les données de base. Comme toute modélisation, elle constitue donc une simplification d'une réalité nécessairement complexe.

Pour réaliser l'ACM, des **choix** doivent être effectués au préalable ; comme tous les choix réalisés dans cette étude, ils peuvent susciter des débats puisque des choix différents conduiraient à des résultats également différents :

- On écarte les **réponses trop incomplètes** et les maisons qui n'ont **pas réalisé de CA** en vente de livres en **2019**. Il en résulte que **331 maisons** sont conservées dans l'échantillon ;
- Concernant les **données manquantes**, on crée pour chaque variable une modalité « sans réponse ».

## Résultats

L'ACM a été réalisée à l'aide de l'outil FactoMineR<sup>25</sup>. On choisit une représentation avec **deux dimensions**<sup>26</sup> afin de faciliter ensuite la visualisation de l'information. **10 %** de l'information disponible dans les données de base a pu être conservée à travers ces deux dimensions : la faiblesse de ce pourcentage est fréquente en ACM, compte tenu de la multitude de profils possibles en raison des modalités des variables.

Plusieurs résultats sont générés par l'ACM et doivent être analysés successivement.

Le premier concerne les **variables utilisées** dans la modélisation. Il sert à **donner une signification** aux deux dimensions retenues, chacune contenant une portion de l'information totale disponible dans la base. On en retient que :

---

<sup>25</sup> Lê S, Josse J, Husson F (2008). "FactoMineR: A Package for Multivariate Analysis." Journal of Statistical Software, 25(1), 1-18. doi:10.18637/jss.v025.i01.

<sup>26</sup> La 1<sup>ère</sup> dimension générée par l'ACM étant affectée par les données manquantes, il est préférable de retenir les 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> dimensions de l'ACM.

- la **1<sup>ère</sup> dimension retenue** contient le **plus d'informations** ; elle renvoie à la **taille de l'activité** des maisons (production, catalogue, CA 2019, nombre d'ETP), et dans une moindre mesure à la formation du personnel et à la rémunération du dirigeant ;
- la **2<sup>ème</sup> dimension retenue** contient **moins d'informations que la première**, ce qui amoindrit la portée de son interprétation. Elle renvoie davantage à la **nature du diffuseur** et, dans une moindre mesure, aux canaux de vente, au segment éditorial, au taux de la 1<sup>ère</sup> tranche de droits proportionnels et à l'obtention d'aides publiques.

Dans le cas présent, **il sera donc plus intéressant d'opposer les maisons par rapport à la 1<sup>ère</sup> dimension retenue**, qui renvoie à la **taille d'activité**, que par rapport à la seconde.

Au vu de ces **informations**, il convient d'analyser le **second résultat**, qui concerne les **maisons d'édition** et leurs **caractéristiques** :

- Comme indiqué ci-dessus, l'analyse la plus intéressante concerne la répartition des maisons par rapport à la **1<sup>ère</sup> dimension retenue**, qui renvoie à la **taille de l'activité** de la maison. **Deux groupes** apparaissent nettement :
  - o Dans un 1<sup>er</sup> groupe, on observe des caractéristiques associées le plus souvent aux plus **grandes maisons** de l'échantillon, ayant **délégué leur diffusion-distribution à un groupe d'édition**, dont le dirigeant est **salaire** et dont le **personnel** a bénéficié d'une **formation** continue récemment ;
  - o Dans un autre groupe, on retrouve les caractéristiques associées le plus souvent à des **maisons de plus petite taille, auto-diffusées et auto-distribuées**.
- En analysant la **2<sup>ème</sup> dimension retenue**, dont la portée est moindre (cf *supra*), on repère un autre groupe de maisons qui se caractérise principalement par le fait d'avoir **délégué sa diffusion**, contrairement aux plus petites maisons du 1<sup>er</sup> groupe, mais davantage à **une entreprise indépendante**, contrairement maisons du 2<sup>e</sup> groupe qui délèguent davantage aux groupes d'édition. Leur volume d'activité est le plus souvent à un niveau intermédiaire par rapport aux deux groupes cités ci-dessus, sans que ce constat soit aussi net : autrement dit, peuvent figurer dans ce 3<sup>e</sup> groupe des maisons aux volumes d'activité plus disparates.

Il apparait aussi que **certaines variables** ne sont **pas pertinentes** pour construire des profils de maisons d'édition, par exemple la rentabilité de l'exploitation : savoir qu'une maison est rentable ou non ne constitue pas un indice suffisamment fort pour la rattacher à l'un ou l'autre groupe.

## Synthèse

On peut enfin synthétiser ces constats en procédant à une **classification ascendante hiérarchique** (CAH) des maisons d'édition. Au vu de ce qui précède, on choisit de fixer à **4** le nombre de groupes maximums que la CAH construit ; cela permet d'inclure un groupe caractérisé par les **non-réponses**, distinct de ceux qui ont répondu à davantage de questions.

Au final, **3 groupes sont donc distingués**. Le tableau ci-dessous récapitule ce qui les caractérise le plus. Les modalités qui les caractérisent ne relèvent pas nécessairement des mêmes variables : un groupe de maisons peut être fortement caractérisé par une modalité

d'une variable sans que cela n'implique que les autres le soient par les autres modalités de la même variable. En résumé :

- Les **groupes 1 et 3** sont **bien distincts** :
  - o le groupe 1 désigne les **plus grandes** maisons de l'échantillon ;
  - o le groupe 3, les **plus petites**.
- Le **groupe 2** est **moins bien caractérisé**, ce qui signifie qu'il correspond soit à des maisons en transition d'un groupe vers un autre, soit d'un modèle qui ne peut être suffisamment caractérisé par les variables recueillies dans l'enquête, mais pourrait éventuellement l'être par d'autres variables.

Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Produit plus de 10 titres imprimés par an</li> <li>▪ Possède plus de 200 titres imprimés et plus de 50 titres numériques</li> <li>▪ Le dirigeant est salarié</li> <li>▪ La maison compte plusieurs ETP affectés à l'édition de livres</li> <li>▪ Le personnel a suivi une formation continue récemment</li> <li>▪ La maison a délégué sa diffusion et sa distribution. Le diffuseur appartient à un groupe d'édition</li> <li>▪ La maison pratique l'à-valoir à un niveau relativement élevé (plus de 900€)</li> <li>▪ Le CA en ventes de livres est supérieur à 100 K€</li> <li>▪ Plus de 5 aides ont été obtenues récemment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La maison produit 4 à 10 titres imprimés par an</li> <li>▪ La maison compte entre 50 et 200 titres imprimés à son catalogue</li> <li>▪ Plus d'1 ETP est affecté à l'édition de livres</li> <li>▪ La maison a délégué sa diffusion et sa distribution. Le diffuseur n'appartient pas à un groupe d'édition</li> <li>▪ Le CA en ventes de livres est compris entre 30 et 100 K€</li> <li>▪ La maison a obtenu entre 1 et 5 aides récemment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La maison produit 1 à 3 titres imprimés par an</li> <li>▪ La maison compte moins de 50 titres imprimés au catalogue</li> <li>▪ Son activité d'édition est récente</li> <li>▪ Le dirigeant ne perçoit aucune rémunération</li> <li>▪ La maison compte au plus 1 ETP pour l'édition de livres</li> <li>▪ Le personnel n'a pas suivi de formation continue récemment</li> <li>▪ L'à-valoir n'est pas systématique ; le taux de la 1<sup>ère</sup> tranche est supérieur à 15 %</li> <li>▪ La maison ne recourt pas à l'emprunt bancaire</li> <li>▪ La maison est auto-diffusée et auto-distribuée</li> <li>▪ Le CA en ventes de livres est inférieur à 30 K€</li> <li>▪ La maison réalise plus de 30 % de ses ventes de livres en direct par Internet</li> <li>▪ La maison n'exporte pas</li> <li>▪ La maison n'a pas demandé d'aides récemment</li> </ul>

Cette typologie signifie que, si l'on connaît une ou plusieurs caractéristiques d'une maison d'édition de petite ou moyenne dimension correspondant aux modalités présentées dans le tableau, on peut s'attendre à ce que la maison relève plutôt de tel groupe présentant ces caractéristiques, par exemple :

- une maison réalisant un CA en ventes de livres inférieur à 30 K€ peut être *a priori* classée dans le groupe 3, sous réserve d'informations contraires ;
- si une maison exporte, il est probable qu'elle ne relève pas du groupe 3, sans que l'on puisse la rattacher au groupe 1 ou 2 avec confiance ;
- savoir qu'une maison est dirigée par une personne ayant reçu une formation initiale au métier d'éditeur ne permet pas en soi de la classer dans l'un de ces groupes, cette caractéristique n'apparaissant pas dans les traits saillants des groupes distingués.

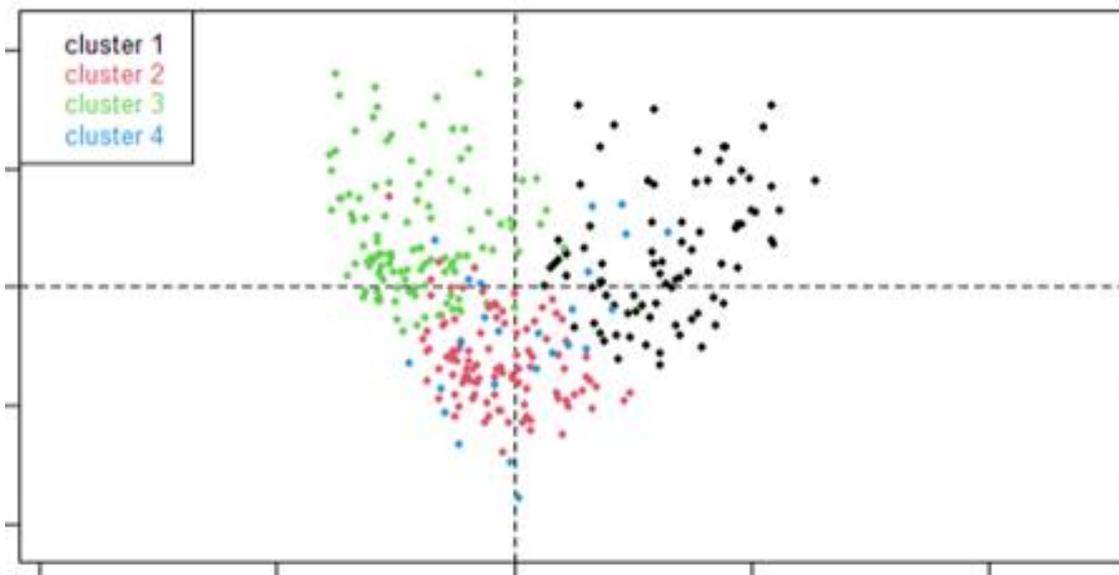
Des **exceptions** sont bien entendu possibles, la typologie impliquant nécessairement une simplification de la réalité.

On peut **représenter** les quatre groupes, incluant le groupe 4 des « non-répondants », sur le graphe des maisons, en les colorant par groupe (ci-dessous). En effet, grâce à l'ACM, les deux dimensions retenues peuvent être représentées sous forme d'axes orthogonaux, permettant ensuite une visualisation de groupes d'individus :

- En l'occurrence, la 1<sup>ère</sup> dimension retenue, qui correspond surtout à la taille de l'activité, prend la forme de l'axe horizontal ;
- la 2<sup>nd</sup>e dimension retenue, dont la portée est moindre et qui correspond plutôt à la nature du diffuseur ainsi qu'aux canaux de vente, prend la forme de l'axe vertical.

On retrouve logiquement dans le graphique ci-dessous :

- le **groupe 1 sur la droite**, en rappelant que l'axe horizontal oppose surtout les maisons en fonction de leur taille ;
- le **groupe 3 sur la gauche** ;
- le **groupe 2 est au milieu en bas**, moins bien identifié ;
- le groupe 4 n'en est pas un, au vu de la dissémination des maisons, en raison de leurs non-réponses qui ne permettent pas de les rattacher aux groupes identifiés.



## Remarques conclusives des maisons d'édition

Une question ouverte finale invitait les éditeurs à faire part de tout autre point qu'ils souhaitent partager quant au secteur du livre et à la politique publiée qui lui est dédiée. 105 maisons ont répondu. On peut utiliser la [typologie](#) des maisons construite précédemment pour analyser leurs réponses.

Les **maisons du groupe 1**, soit les **plus grandes** de l'échantillon, soulignent leur attachement à un **réseau dynamique de librairies** pour diffuser leur production. Certains voudraient un élargissement des **aides** à d'autres segments éditoriaux que ceux actuellement éligibles.

Les **maisons du groupe 3**, soit les **plus petites** de l'échantillon, assument leur taille réduite comme un **modèle** à rebours des grands groupes. Plusieurs s'inquiètent de leur **rapport distendu avec les librairies**, au sein desquelles leur production leur semble trop peu mise en avant par rapport aux maisons des groupes, malgré son originalité. Certains déplorent pareillement un manque de visibilité dans les médias, d'autres au contraire estiment que ces derniers demeurent attentifs à leur production. Certaines regrettent le manque de considération des **institutions publiques** et un accès difficile aux aides, tant du point de vue de l'information que des critères jugés inadéquats. De manière plus structurelle, certains se montrent **pessimistes** quant à l'avenir de leurs maisons, considérant que leur existence tient fortement à leur **engagement** personnel, à celui de leur personnel et des bénévoles.

Plusieurs **maisons du groupe 2**, souvent **diffusées par une entreprise indépendante**, critiquent le **système d'aides publiques** considéré comme opaque et inéquitable.

Certaines problématiques relatées par les éditeurs **transcendent les groupes** :

- les inquiétudes face à la **concurrence** des grands groupes d'édition ;
- les difficultés face à la **conjuncture inflationniste** (papier, etc.) ;
- la revendication d'un **tarif postal préférentiel** pour les envois en France, sans plus de précision quant à son périmètre (envoi aux clients finaux, envoi aux détaillants, services de presse, etc.).

L'analyse du regard porté par les éditeurs sur leur place dans le secteur du livre peut être approfondie par la voie d'[entretiens](#).

# Le regard porté par les maisons de petite et moyenne dimension sur leur activité et leur place dans le secteur du livre

## Présentation de la démarche qualitative

Une série de 16 entretiens a été réalisée avec des maisons d'édition de petite et moyenne dimension. L'objectif de ces entretiens était de mettre en évidence les forces et les fragilités des différents modèles économiques de ces maisons, ainsi que les réflexions des professionnels sur les voies d'amélioration de leur situation.

La sélection des maisons a été proposée par les partenaires de l'étude. Elle ne cherchait pas à assurer une représentativité des maisons, dans la mesure où les paramètres permettant de la vérifier n'étaient pas connus. En revanche, les maisons sélectionnées constituent un échantillon varié de modèles économiques : segments éditoriaux, rapport à la diffusion-distribution, volume d'activité, région d'implantation, etc.

Chaque entretien a duré environ 30 minutes. Ils ont été conduits par les services du ministère de la Culture en novembre et décembre 2022. Les professionnels étaient interrogés sur un même questionnaire, reproduit ci-dessous :

1. Quels sont les principaux atouts de votre maison ?
2. Avez-vous adopté certaines pratiques dans la gestion de votre maison (découverte et fidélisation d'auteurs, fabrication, relations presse, relations libraires, communication avec les lecteurs, mutualisation avec d'autres maisons d'édition, etc.) qui pourraient inspirer d'autres éditeurs ?
3. Quelles sont les principales fragilités de votre maison ?
4. Avez-vous identifié des leviers pour résorber ces fragilités, à l'échelle de votre maison, ou avec d'autres éditeurs, organisations professionnelles, etc. ?
5. Souhaitez-vous faire part de tout autre élément concernant la situation des maisons d'édition de petite et moyenne taille en France ?

Les services du ministère de la Culture remercient les professionnels d'avoir accepté de participer à ces entretiens. Dans l'ordre chronologique :

- Editions Agone
- Editions du Chemin de fer
- Belles Balades Editions
- Editions Amsterdam
- La Poule qui pond édition
- Editions Tristram
- Cheyne éditeur
- Editions Wildproject
- Editions Les Monédières
- Editions Plume de carotte
- Editions Macula

- Caraïbéditions
- Editions 3œil
- Editions La Volte
- Editions Rue de l'échiquier
- Editions Chandaigne

## Synthèse des entretiens

Cette synthèse vise à retranscrire les points de vue convergents ou saillants des éditeurs interrogés ; elle ne reflète pas l'analyse des services du ministère de la Culture sur leur situation.

Les éditeurs ont été invités à analyser leurs atouts d'une part (I), leurs fragilités et réflexions pour les résorber d'autre part (II).

(I) Concernant les **atouts** des maisons de petite et moyenne taille dans le marché de l'édition, les professionnels ont principalement mis en avant la **qualité de leur production**. Elle constitue leur objectif principal, davantage que la recherche de la rentabilité. Elle provient d'abord de la créativité des œuvres qu'ils éditent. Elle a permis à certains segments éditoriaux d'émerger, de se développer et de se renouveler, par exemple sur la thématique du développement durable ou en science-fiction. Leur positionnement se révèle souvent politiquement engagé, tant en non-fiction qu'en fiction. Il se reflète par des choix audacieux et risqués. Cela implique parfois l'édition de titres pour lesquels la maison anticipe que leur exploitation ne sera pas rentable. L'indépendance de la maison autorise plus aisément ce type de choix. Les professionnels soulignent également le soin de la fabrication à travers le graphisme, le papier, la reliure, la typographie ou encore la présence lors du calage chez l'imprimeur. La qualité se fonde aussi sur la cohérence du catalogue, assurant la visibilité de la marque auprès des détaillants et des lecteurs. Celle-ci s'avère déterminante car la pérennité de ces maisons dépend particulièrement de leur capacité à promouvoir leur fonds davantage que leurs nouveautés. Des partenariats de coédition avec des institutions, des fondations ou des maisons plus connues récompensent ponctuellement ce positionnement.

L'engagement en faveur de la qualité favorise des **relations dynamiques avec les libraires**. La plupart des éditeurs entretiennent souvent des rapports étroits avec un noyau fidèle d'entre eux. Il contribue à la sécurisation du chiffre d'affaires et au lancement de certains titres vers un succès plus large dans les commerces de livres par effet de bouche-à-oreille. Leur importance pour promouvoir l'originalité de leurs œuvres auprès des lecteurs est rappelée. Des libraires acceptent de pratiquer la vente ferme avec la production de certaines maisons d'édition disposant d'une forte notoriété ; cette pratique s'accompagne en général de meilleures conditions financières pour le détaillant, par exemple en termes de remise ou de prise en charge du transport. Certains éditeurs se refusent à vendre en direct, pour éviter de concurrencer les libraires ; d'autres pratiquent la vente en direct à petite échelle, comme un service à proposer aux clients, et afin de générer des revenus immédiatement.

Plus généralement dans leur relation avec le commerce de détail, les éditeurs assument leurs **choix en matière de diffusion et de distribution**.

Concernant la **diffusion**, ceux qui la conservent **en interne** soulignent l'intérêt d'une meilleure maîtrise des mises en place, d'un rapport direct avec les détaillants pour mieux connaître leurs attentes et celles des lecteurs. Ils refusent une délégation de la diffusion qui risquerait de rendre leur production invisible au sein d'un catalogue hétéroclite ou dominé par une poignée d'éditeurs concurrents. Ils estiment disposer des meilleurs arguments pour convaincre les détaillants de se procurer leurs ouvrages, à rebours des représentants qui manquent de temps pour connaître de manière approfondie les nouveautés, compte tenu du volume croissant de ces dernières. C'est particulièrement le cas des maisons qui se positionnent sur des niches éditoriales, pour lesquelles la demande sera inévitablement restreinte. La diffusion internalisée favorise également une certaine souplesse pour adapter les calendriers de production et de promotion.

A l'inverse, ceux qui **délèguent la diffusion** estiment que ce choix est indispensable pour développer l'activité à un niveau minimal de résilience. La délégation leur permet aussi de se concentrer sur le cœur du métier d'éditeur. Elle astreint l'éditeur à la tenue d'un calendrier précis, favorisant une plus grande rigueur dans la gestion de la maison. Les éditeurs concernés se satisfont du professionnalisme de leur diffuseur et de sa connaissance suffisante de leur catalogue. La délégation ne les empêche pas de s'investir aussi dans la promotion de leurs œuvres, à travers des activités telles que l'actualisation du site Internet et des réseaux sociaux, la surdiffusion sous forme par exemple d'organisation de tournées d'auteurs, d'exposition itinérante autour de leurs œuvres, etc. Les éditeurs n'hésitent pas à changer de diffuseur si le service offert ne leur convient plus.

Concernant la **distribution**, ceux qui préfèrent la conserver **en interne** considèrent que ce choix favorise leur indépendance dans leur travail d'éditeur. Ils constatent aussi que des contrats de distribution ne sont pas renouvelés par les distributeurs, plaçant les éditeurs concernés dans des situations difficiles. L'auto-distribution permet de mieux anticiper l'évolution des coûts de cette activité, tels que le stockage. Associé à une bonne connaissance des points de vente, ce modèle leur paraît soutenable, à travers des mises en place ciblées et une maîtrise des flux correspondants, surtout si la maison ne compte pas de titres majeurs en termes de tirage et se fonde au contraire sur le dynamisme de nombreuses références. S'il ne favorise pas les ventes des nouveautés, ce modèle ne pénalise cependant pas le dynamisme du fonds, disponible sur commande des clients dans tous les points de vente. Il suppose une grande rigueur de gestion et de la disponibilité vis-à-vis des détaillants.

Au contraire, les motivations conduisant à la **délégation de la distribution** sont analogues à celles de la diffusion, les éditeurs concernés considérant qu'il s'agit d'un métier à part entière. La délégation de la distribution n'est pas nécessairement intégrale, par exemple certains éditeurs conservent l'activité de distribution vers certaines zones géographiques à l'étranger.

Qu'ils aient ou non délégué la diffusion et/ou la distribution, les éditeurs se satisfont d'exercer leur activité dans des **entreprises à taille humaine**. Ils considèrent que la dimension de leur activité ne constitue pas en soi une fragilité, qu'il s'agit de la bonne taille pour réaliser un travail de qualité et qu'elle ne reflète pas un manque de professionnalisme. La plupart ne cherchent pas à accroître leur activité en termes de production. Certains déplorent les dérives vers l'industrialisation et la financiarisation du secteur du livre, considérant que la recherche de la rentabilité ne devrait pas constituer l'objectif principal de l'édition.

Face à ces dérives, la plupart des éditeurs ont souligné l'importance de **l'implication des pouvoirs publics** pour le secteur de l'édition. Cela concerne en particulier la loi sur le prix du livre et les aides publiques qui encouragent la créativité. Ils apprécient les compétences des agents des administrations publiques et la qualité du dialogue avec ces derniers. Lorsqu'elles existent, les coordinations des dispositifs entre les directions régionales des affaires culturelles (DRAC) et les conseils régionaux sont saluées.

(II) Les éditeurs ont partagé leurs analyses de leurs **fragilités** et leurs **réflexions** pour les résoudre.

La **concentration de l'édition, de la diffusion et de la distribution** constitue la principale source de fragilité perçue par les éditeurs. Ils déplorent de nombreuses pratiques des grands groupes : préférence pour la répétition et l'imitation plutôt que l'originalité et la prise de risque ; primauté des objectifs financiers de court terme aux dépens de la culture ; « cavalerie » correspondant à l'accroissement des nouveautés et aux vastes mises en place qui accaparent les rayonnages des détaillants ; dépenses de marketing et de publicité avec lesquelles ils ne peuvent rivaliser ; étroitesse des relations des grands groupes avec les médias, parfois intégrés dans un conglomérat. Le projet d'une vaste concentration entre les deux principaux groupes d'édition en France est dénoncé comme le symbole de cette tendance néfaste pour le livre.

La concentration accentue le **déséquilibre du rapport avec les diffuseurs-distributeurs**. Pour les éditeurs ayant délégué leur diffusion et/ou leur distribution, certaines clauses défavorables sont pointées comme reflétant le déséquilibre de leur rapport de négociation. Le soutien de l'Etat pour rééquilibrer ce rapport est demandé par certains éditeurs. Par ailleurs, le coût croissant du stockage des livres pèse davantage sur l'activité. Il provient d'une part des évolutions tarifaires des distributeurs, d'autre part des pratiques des éditeurs. Plusieurs maisons font le choix de refuser le pilonnage des livres. Les stocks importants proviennent parfois aussi de choix en matière de tirages : les réimpressions étant relativement plus onéreuses, des éditeurs privilégient des premiers tirages plus importants, qui peuvent se révéler par la suite trop optimistes. A l'inverse, d'autres éditeurs envisagent de réduire leurs premiers tirages mais ils redoutent une baisse immédiate de leur chiffre d'affaires.

Les professionnels estiment que la concentration **affecte leurs relations avec les librairies**. Ils regrettent que de nombreux libraires se fournissent de manière disproportionnée auprès des grands groupes, qu'ils accélèrent la rotation de leurs stocks et qu'ils privilégient les nouveautés au détriment du fond ou des rééditions, ce qui encourage l'accroissement de la production de titres et alourdit les stocks des éditeurs. Certains déplorent le recul de l'attention des libraires à des segments plus étroits en termes de clientèle, considérant que la librairie devrait moins suivre les tendances du marché que promouvoir la diversité de l'offre éditoriale. Plusieurs maisons estiment que les libraires se sont trop portés sur les titres à forte notoriété pendant la crise sanitaire. Ils considèrent que cette tendance perdure, même s'ils sont conscients que la faible rentabilité des libraires peut la motiver. Au contraire, d'autres éditeurs observent que les libraires se montrent plus attentifs à leur production depuis la crise sanitaire.

En parallèle du marché français, les **perspectives à l'international leur paraissent modestes**. Sauf exceptions, les exportations sont réduites. Les cessions de droit se révèlent peu

nombreuses ; certains éditeurs voudraient développer cette activité mais manquent de temps pour s'y consacrer.

Face à cette forte concurrence, l'activité exercée à taille réduite induit une **trésorerie sous tension**. Le financement de l'activité éditoriale correspond à des cycles longs, durant lesquels les éditeurs engagent des dépenses importantes pendant plusieurs mois avant que la production ne commence à générer de premiers revenus, compte tenu des délais de paiement en vigueur dans le secteur du livre. Ce fonctionnement n'est pas propre aux éditeurs de petite et moyenne dimension. Toutefois la taille de leurs entreprises renforce la tension sur le financement de ce cycle d'exploitation et requiert une grande capacité d'adaptation face aux évolutions du marché. Cette situation s'avère particulièrement périlleuse pour les maisons positionnées sur des niches éditoriales. Un échec sur un titre sur lequel l'éditeur avait fortement misé suffit à menacer l'existence de la maison. Pour certains, la pérennité de la maison se fonde sur une péréquation extrême entre quelques titres rentables, parfois l'œuvre d'un seul auteur, qui compensent le déficit de tous les autres. Certaines maisons doivent leur pérennité non à l'atteinte de l'équilibre durable de l'exploitation mais à des apports financiers ponctuels permettant de régler les dettes et de relancer la production : ces apports se fondent moins sur des perspectives de profit que sur la poursuite d'une vocation. Le recours au financement bancaire, hormis durant la crise sanitaire, est peu fréquent, par choix : les éditeurs interrogés évitent le financement par la dette, privilégiant l'autofinancement par le cycle d'activité, hormis durant la crise sanitaire de manière exceptionnelle. Les éditeurs ayant besoin de souscrire un prêt bancaire ne connaissent pas de difficultés notables pour l'obtenir. La diversification de l'activité, en dehors de l'édition de livres, constitue parfois une source indispensable de revenus pour assurer la soutenabilité de l'entreprise. En revanche, les éditeurs demeurent en général attachés à leur indépendance et ne souhaitent pas l'entrée au capital de grands groupes pour remédier à leurs difficultés.

La **conjoncture s'avère pourtant difficile**. Plusieurs éditeurs ont fait part de leurs problèmes financiers. Le remboursement des Prêts garantis par l'Etat (PGE) souscrits face à la pandémie place leur trésorerie sous une tension accrue, de même que le renchérissement des matières premières, comme le prix du papier. Les prix de vente étant fixés plusieurs mois à l'avance, les éditeurs subissent des pertes d'exploitation, se refusant en général à augmenter les prix des livres déjà publiés. Pour les titres à venir, les éditeurs hésitent à augmenter le prix de vente, anticipant un recul trop important des achats en conséquence. Les marges de manœuvre apparaissent ainsi réduites.

L'**engagement personnel** demeure souvent la principale voie de secours. La faible rentabilité de l'activité génère une contrainte sur la masse salariale. Les rémunérations sont faibles, voire inexistantes certaines années pour des gérants non-salariés. La convention collective de l'édition s'avère parfois difficile à respecter. Le recours au bénévolat est fréquent, indispensable pour assurer l'activité de certaines maisons. Il en résulte que la pérennité d'une maison dépend souvent de l'engagement personnel des gérants, salariés et bénévoles, dans l'intensité et le temps consacré au travail, au-delà des standards de référence. La passion du métier suppose des renoncements et conduit parfois à l'épuisement. Les aléas des trajectoires personnelles, par exemple les maladies, ou les projets de reconversion face à un métier peu rémunérateur constituent par conséquent une source de péril pour ces maisons.

Pour les professionnels, l'intensité de l'engagement personnel contraste avec un **manque de reconnaissance**. Plusieurs éditeurs regrettent que la qualité de leur travail et leur professionnalisme ne soient suffisamment reconnus dans le secteur, surtout lorsqu'ils sont assimilés à l'auto-édition ou l'édition à compte d'auteur. Ils estiment aussi que les institutions publiques se montrent trop attentives aux problématiques des grandes maisons. Le manque de reconnaissance se reflète par exemple au regard des sujets suivants :

- L'évolution du **Festival du livre de Paris (FLP)**. Plusieurs éditeurs regrettent que les règles d'organisation du FLP aient conduit de fait à leur mise à l'écart en 2022, alors que beaucoup d'entre eux appréciaient l'ancienne organisation, source de visibilité et de ventes en direct. Ils l'interprètent comme un manque de reconnaissance de la diversité des modèles économiques de l'édition, notamment de l'auto-diffusion-distribution.
- Le **manque de visibilité dans les médias**. Pour la plupart des éditeurs, les médias accordent une attention trop faible à leur production, et trop forte à celle des grandes maisons. Quelques éditeurs parviennent néanmoins à assurer leur présence dans les médias, grâce à des contacts noués de longue date. Le recours à un attaché de presse s'avère une solution courante mais onéreuse et incertaine quant au retour sur investissement, les éditeurs observant un recul de l'influence des médias traditionnels sur les achats de livres.
- Les **aides publiques**. Plusieurs éditeurs estiment que les institutions apportent un soutien financier trop important aux maisons des grands groupes. Ils sollicitent en parallèle l'attention des pouvoirs publics sur la question du renchérissement des tarifs postaux. Les professionnels recourent aux services postaux dans plusieurs situations : envoi des services de presse ; envoi des livres aux détaillants pour certains éditeurs auto-distribués ; ventes directes aux clients. Plusieurs recourent à l'offre « Livres et brochures à l'international » de La Poste pour leurs envois à l'étranger et apprécient son service peu onéreux. En revanche, ils déplorent des tarifs croissants pour les expéditions en France et demandent la mise en place de tarifs préférentiels.

Pour améliorer leur position dans la chaîne du livre et dans le dialogue avec les institutions, plusieurs éditeurs misent sur une **progression de l'action collective**. Les tentatives et les échecs en matière d'action collective par le passé ont été rappelés, par exemple en matière de regroupement de la diffusion-distribution. Ils imputent les échecs à la diversité de leurs situations et des divergences de vues, au temps requis pour animer ces projets en plus du travail éditorial, etc. Des améliorations ont été soulignées. La création récente de la Fédération des éditions indépendantes (FEI) est perçue comme reflétant leur volonté de mieux faire connaître leurs difficultés et leurs propositions, dans un souci de dialogue avec l'interprofession et de communication en direction du grand public. Des collectifs régionaux ou thématiques sont mis en place ou relancés sur l'initiative tant de professionnels aguerris que de nouveaux éditeurs. Ils favorisent les échanges de bonnes pratiques entre professionnels, par exemple sur les enjeux du développement durable, et la réalisation de projets communs : surdiffusion auprès des libraires – activité souvent considérée comme trop chronophage à l'échelle d'une seule maison ; mutualisation de leur participation aux

manifestations littéraires voire organisation d'un festival ; pratique de l'amalgame<sup>27</sup> au niveau de l'impression avec une autre maison, permettant de réduire le coût de fabrication, etc. Ces réseaux rompent l'isolement du travail de l'éditeur et dispensent des conseils aux nouveaux arrivants, formés ou non à ce métier aux multiples facettes.

---

<sup>27</sup> L'amalgame est une technique consistant à imprimer différents produits présentant les mêmes caractéristiques du point de vue de l'imprimeur. Cela permet notamment de réduire le coût associé au calage en machine.

# Conclusion

Cette étude met en évidence la diversité des modèles économiques des maisons de petite et moyenne dimension tout en soulignant l'unité de ces dernières dans leurs aspirations à perdurer en dépit des difficultés rencontrées. Elle fournit aux acteurs du livre et aux institutions aussi bien un état des lieux de nombreuses caractéristiques de ces maisons que des clés de compréhension de leurs choix et de leur positionnement sur le marché du livre ; elles constituent autant de points de repère et de comparaison, utiles à tous pour la conduite des maisons, des projets collectifs de la profession et des politiques publiques.

L'accompagnement de nombreux partenaires publics et privés pour la conduite de l'étude avec le Ministère ainsi que la propension des éditeurs à y répondre témoignent d'un intérêt réciproque toujours vif, dans la continuité des travaux menés depuis les années 1980. Le lecteur ayant pris connaissance de ces derniers pourrait être frappé par la grande stabilité des problématiques soulevées, tout en relevant qu'elles n'ont pas freiné l'accroissement quasi-exponentiel du nombre de ces maisons d'édition au cours des dernières décennies. Cet accroissement confirme les particularités de l'économie culturelle : son analyse ne peut pas reposer sur la seule recherche de l'intérêt matériel par ses acteurs sans prendre en compte un attachement sensible aux arts et la valorisation d'une rémunération plus symbolique que financière.

Malgré la multitude des sources analysées, cette étude ne permet toutefois pas de répondre à toutes les questions que l'on peut se poser sur ces maisons d'édition.

Certaines informations se sont avérées impossibles ou trop complexes à collecter pour y répondre. Par exemple, la part de la production éditoriale imputable aux maisons de petite et moyenne dimension demeure inconnue, faute d'informations fiables même pour une estimation. D'autres informations n'ont donné qu'une vision partielle de la place de ces maisons. Il en est ainsi de leur poids économique : si une estimation de leur part de marché parmi les ventes des détaillants a été calculée, celle-ci ne renseigne que partiellement leur poids économique étant observé qu'une part non négligeable de leurs ventes transitent par d'autres canaux, en direct (Internet, festivals, etc.).

Certaines problématiques n'ont pas été abordées dans cette étude. En particulier, comment apprécier la contribution de ces maisons au renouvellement de la création éditoriale et du débat d'idées ? Plusieurs informations nous renseignent sur le degré de professionnalisation de la maison, mais celle-ci renvoie davantage à la taille ou la régularité de son activité et à son insertion dans le secteur qu'à la qualité de sa production.

Ces lacunes constituent autant de pistes à explorer pour de futurs travaux d'organisations publiques ou privées ainsi que de chercheurs de différentes disciplines.

# Annexes

Courrier du ministère de la culture adressé aux maisons d'édition

Questionnaire en ligne

# Courrier du ministère de la culture adressé aux maisons d'édition



Raison sociale

Adresse  
CP VILLE

Paris, le 9 janvier 2023

Nos réf. :  
Vos réf. :

Madame, Monsieur,

Le secteur de l'édition de livres en France est constitué de maisons de tailles fortement différentes. S'agissant des maisons de grande dimension ou appartenant à des groupes, des études régulières fournissent aux observateurs du secteur et aux pouvoirs publics des informations utiles sur leurs situations et leurs perspectives. En revanche, l'état des connaissances concernant les maisons de petite et moyenne taille apparaît en partie obsolète, fondé sur des études conduites durant les années 2000 en dehors d'études régionales.

Les évolutions économiques et technologiques du secteur, la concentration de l'édition, de la diffusion et de la distribution, ainsi que les effets de la crise sanitaire appellent une actualisation de cet état de connaissances à l'échelle nationale. Le ministère de la Culture a par conséquent initié une étude sur ces maisons d'édition. Cette démarche bénéficie de l'appui de ses services déconcentrés (DRAC), du Centre national du livre (CNL), de structures régionales pour le livre et de la Région Grand-Est, ainsi que des organisations professionnelles de l'édition : Syndicat national de l'édition (SNE), Syndicat des éditeurs alternatifs (SEA), Fédération des éditions indépendantes (FEI). L'étude comprend plusieurs volets, en particulier :

- Un questionnaire en ligne, visant à mieux connaître les caractéristiques des maisons d'édition de petite et moyenne taille ;
- Une série d'entretiens avec différents profils de maisons de petite et moyenne taille, destinée à mieux analyser leurs atouts et fragilités.

Je vous propose de répondre au premier. Celui-ci sera mis en ligne entre le lundi 16 janvier et le vendredi 17 mars 2023. La durée de réponse est estimée à 30 minutes environ. Les réponses sont rendues anonymes, puis analysées par le Ministère, qui pourra les partager avec les partenaires de l'étude, sans qu'aucun ne puisse identifier le répondant. Si les résultats le permettent, la publication de l'étude sera réalisée par le Ministère vers juin 2023. Votre participation au questionnaire serait ainsi précieuse pour disposer de suffisamment de données représentatives de la diversité de ces maisons d'édition et mieux éclairer l'action des pouvoirs publics à leur égard. Pour y participer, vous pouvez soit vous rendre à ce lien (<https://enquete.culture.fr/index.php/6639537?lang=fr>), soit adresser un mél à [olivier.violet@culture.gouv.fr](mailto:olivier.violet@culture.gouv.fr), responsable de la conduite de l'étude au Ministère, qui pourra vous le transmettre.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Nicolas GEORGES

Directeur chargé du livre  
et de la lecture

# Questionnaire en ligne

Le ministère de la Culture réalise une étude sur la situation des petites et moyennes maisons d'édition de livres.

De nombreux partenaires y concourent : les directions régionales des affaires culturelles (DRAC), le Centre national du livre (CNL), des structures régionales pour le livre et la Région Grand Est.

Les organisations professionnelles de l'édition l'appuient : Syndicat national de l'édition (SNE), Syndicat des éditeurs alternatifs (SEA), Fédération des éditions indépendantes (FEI).

L'objectif de cette étude est de mieux connaître les caractéristiques de ces entreprises, leurs atouts et leurs difficultés, leurs regards sur leurs maisons et leur environnement.

Les données collectées en réponse à ce questionnaire seront anonymisées.

Le temps nécessaire pour répondre à ce questionnaire est estimé à 30 minutes maximum.

## Caractéristiques

Quel est le statut de l'organisation qui recouvre la maison d'édition ?

*Veuillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- microentrepreneur (ex-autoentrepreneur)
- entreprise individuelle, EIRL
- EURL
- SA
- SAS
- SASU
- SARL
- coopérative SCOP
- association
- établissement public ou autre administration publique
- Autre

La maison d'édition est-elle indépendante, au sens où le capital de l'entreprise, s'il existe, n'appartient pas en majorité à une autre entreprise ?

*Veuillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- oui
- non
- l'organisation n'a pas de capital (association, microentrepreneur, etc.)

Dans quel code postal se situe le siège social, ou centre de décision, de votre organisation ?

*Veillez écrire votre réponse ici :*

En quelle année la maison d'édition a-t-elle publié son premier titre ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 2000 ou avant
- entre 2001 et 2005
- entre 2006 et 2010
- entre 2011 et 2015
- entre 2016 et 2019
- depuis 2020

L'édition de livres est-elle la seule activité économique de l'organisation ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- Oui
- Non

Quelles sont les autres principales activités ?

*Veillez écrire votre réponse ici :*

Exemple de réponse : édition de revue ; formation ; communication/événementiel ; librairie ; diffuseur ; distributeur ; etc.

Quelle est la part de l'édition de livres dans le chiffre d'affaires global de votre organisation ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 1-29%
- 30-49%
- 50-69%
- 70-89%
- 90-100%

Quel est le principal segment éditorial de votre maison en termes de nombre de titres ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- romans (hors romans régionaux)
- théâtre

- poésie
- contes, légendes, romans régionaux, nouvelles
- jeunesse
- fantasy
- sciences humaines et sociales
- régionalisme (histoire et patrimoine régional)
- documents, actualité, essais, humour
- religion
- ésotérisme
- BD, comics
- mangas
- arts et beaux livres
- photographie
- livre d'artiste
- loisirs, vie pratique, tourisme
- scolaire, parascolaire, pédagogie
- sciences et techniques, médecine, gestion, droit

Pour votre activité d'édition de livres, possédez-vous un site Internet ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- Oui
- Non

Les contrats d'édition sont-ils majoritairement à compte d'éditeur ou à compte d'auteur ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- à compte d'éditeur
- à compte d'auteur

### **Situation financière**

Quel était le chiffre d'affaires comptable en vente de livres de votre maison en 2019 ?

Chiffre d'affaires net de remises, non le chiffre d'affaires exprimé en prix public hors taxe

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- la maison ne réalisait pas encore de CA ou n'existait pas
- 0-10K€
- 10-30K€
- 30-50K€
- 50-100K€

- 100-150K€
- 150-200K€
- 200-300K€
- 300-400K€
- 400-500K€
- 500-600K€
- 600-700K€
- 700-800K€
- 800-900K€
- 900K€-1M€
- 1M€ ou plus

Quel était le résultat d'exploitation de votre entreprise en 2019, en pourcentage du chiffre d'affaires net de l'entreprise ?

Dans la liasse fiscale, au sein de la partie 3 "Compte de résultat de l'exercice (en liste)", le résultat d'exploitation figure à la ligne GG ; s'il est indiqué entre parenthèses, cela signifie qu'il est négatif. Vous êtes invité à diviser le résultat d'exploitation par le chiffre d'affaires net (ligne FL).

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- la maison n'avait pas encore d'activité ou n'existait pas
- inférieur à -20%
- entre -20 et -10%
- entre -9 et -5%
- entre -4 et 0%
- entre 0 et 5%
- entre 6 et 10%
- plus de 10%

Quel était le chiffre d'affaires comptable en vente de livres de votre maison en 2022 ?

Chiffre d'affaires net de remises, non le chiffre d'affaires exprimé en prix public hors taxe

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0-10K€
- 10-30K€
- 30-50K€
- 50-100K€
- 100-150K€
- 150-200K€
- 200-300K€
- 300-400K€

- 400-500K€
- 500-600K€
- 600-700K€
- 700-800K€
- 800-900K€
- 900K€-1M€
- 1M€ ou plus

Comment le dirigeant de la maison d'édition est-il principalement rémunéré ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- par un salaire
- par les bénéfices
- pas de rémunération régulière (chaque année) du dirigeant
- absence systématique de rémunération

A travers son salaire et/ou ses dividendes ou d'autres formes de rémunérations liées à l'activité, le dirigeant de la maison parvient-il à un revenu brut mensuel supérieur au SMIC mensuel (1678,95 € par mois au 1er août 2022) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- Oui
- Non

Quel est le nombre d'équivalents temps plein (ETP, hors bénévolat) pour l'activité d'édition de livres ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0-0,5
- 0,6-1
- 1-1,5
- 1,6-2
- 2-2,9
- 3-3,9
- 4 et plus

### **Action collective**

La maison fait-elle partie d'une organisation professionnelle du secteur du livre ?

*Veillez choisir toutes les réponses qui conviennent :*

- SNE (Syndicat national de l'édition)

- SEA (Syndicat des éditeurs alternatifs)
- L'Autre livre
- Fédération des éditions indépendantes
- association régionale
- association thématique
- autre
- aucune adhésion à une organisation professionnelle du secteur du livre

### **Edition de livres imprimés**

Combien de titres imprimés éditez-vous par an (hors rééditions) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0
- 1-3
- 4-6
- 7-10
- 11-15
- 16-20
- 21-30
- 31-40
- 41-50
- plus de 50

Combien de titres imprimés possédez-vous dans votre catalogue ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- moins de 10
- 10-19
- 20-49
- 50-99
- 100-200
- plus de 200

### **Edition de livres numériques**

Combien de titres numériques possédez-vous dans votre catalogue ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0
- 1-4
- 5-9
- 10-19
- 20-49

- 50 et plus

### **Edition de livres audio**

Combien de titres audio possédez-vous dans votre catalogue ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0
- 1-4
- 5-9
- 10-19
- 20-49
- 50 et plus

### **Relation aux auteurs**

Quelle est l'origine principale des titres que vous avez édités ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- envoi spontané de manuscrits par des auteurs
- commandes passées aux auteurs, projets suscités par l'éditeur
- œuvres du domaine public
- Autre

Sur ces dernières années, parmi les auteurs dont vous avez édité les livres, quelle part représentent les nouveaux auteurs, c'est-à-dire des auteurs qui n'avaient jamais été édités jusqu'à présent ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- information non disponible
- moins d'un quart des auteurs
- entre un quart et la moitié des auteurs
- entre la moitié et trois quarts des auteurs
- plus de trois quarts des auteurs

Si vous pratiquez systématiquement ou quasi-systématiquement l'à-valoir pour les auteurs, quel est environ le montant de ce dernier ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- la maison ne pratique pas l'à-valoir de manière systématique ou quasi-systématique
- moins de 100€
- 100-299€
- 300-599€

- 600-899€
- 900€ et plus

Quel est en général le taux des droits d'auteur prévu dans les contrats pour la 1ère tranche de ventes ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0-5%
- 6-10%
- 11-15%
- plus de 15%

### **Fabrication**

Au cours des dernières années, quelle part de vos livres avez-vous fait imprimer en France, en termes de nombre de tirages ordonnés ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- moins d'un quart
- entre un quart et la moitié
- entre la moitié et trois quarts
- plus de trois quarts

Pouvez-vous indiquer la ou les deux principales raisons présidant au choix du pays d'impression de vos livres ?

Exemples pour l'impression en France : soutenir l'industrie en France ; qualité de l'impression ; célérité de la prestation ; fiabilité de l'imprimeur ; moindre impact environnemental ; je ne fais jamais imprimer mes livres en France, etc.

Exemples pour l'impression à l'étranger : prix, absence d'offre adaptée en France, etc. ; proximité de l'imprimeur avec son centre de distribution ; je ne fais jamais imprimer mes livres à l'étranger, etc.

*Veillez écrire votre réponse ici :*

Faites-vous la démarche d'acheter – ou de demander à votre imprimeur de vous fournir – un papier certifié provenant de forêts durablement gérées (certifications PEFC ou FSC) ou un papier recyclé ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- Oui, systématiquement
- Parfois
- Non, jamais

- Je n'y pense pas
- Je ne sais pas

### **Diffusion et distribution**

Disposez-vous d'un contrat de diffusion-distribution pour vos livres imprimés ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- oui, contrat de diffusion
- oui, contrat de distribution
- oui, contrat de diffusion-distribution
- non

A quelle entreprise avez-vous délégué la diffusion ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- à une filiale d'un groupe d'édition (Hachette, Interforum, Media Diffusion, Dilisco, CDE, Flammarion, Sofédis, etc.)
- à une entreprise ne relevant pas d'un groupe d'édition (Harmonia Mundi, Belles Lettres, Pollen, Makassar, Serendip, etc.)

Si la faculté de retours existe, à quel niveau en général se situent-ils ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- les retours ne sont pas autorisés
- moins de 10% des exemplaires vendus
- 11-20% des exemplaires vendus
- 21-30% des exemplaires vendus
- plus de 30% des exemplaires vendus

### **Canaux de vente**

Nous vous invitons dans cette partie à estimer la ventilation de vos ventes de livres par grand canal, en pourcentage du chiffre d'affaires de la vente de livres (non en nombre d'exemplaires).

Parmi la vente de livres, quel pourcentage représente la vente directe réalisée en ligne sur votre site Internet ou d'autres sites Internet (places de marché type Amazon, plateforme d'éditeurs, etc.) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0%

- 1-5%
- 6-10%
- 11-20%
- 21-30%
- 31-40%
- 41-50%
- plus de 50%

Parmi la vente de livres, quel pourcentage représentent les ventes lors d'événements tels que les salons, festivals, manifestations littéraires, etc. ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0%
- 1-5%
- 6-10%
- 11-20%
- 21-30%
- 31-40%
- 41-50%
- plus de 50%

Parmi la vente de livres, quel pourcentage représentent les ventes via les revendeurs : détaillants en ligne (Amazon, fnac.com, etc.), librairies, grandes surfaces culturelles (FNAC, Cultura, Espaces culturels Leclerc, etc.) ou non (alimentaires) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0%
- 1-10%
- 10-20%
- 20-30%
- 30-40%
- 40-50%
- plus de 50%

Parmi la vente de livres, quel pourcentage représentent les exportations de livres ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- La maison n'exporte pas de livres
- moins de 5%
- entre 5 et 10%
- entre 10 et 20%
- entre 20 et 30%
- plus de 30%

### **Cession**

Avez-vous cédé des droits depuis 5 ans dans l'un des domaines suivants ?

*Veillez choisir toutes les réponses qui conviennent :*

- poche
- traduction
- audiovisuel

La maison acquiert-elle des droits pour éditer des livres (traductions, etc.) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- oui, en se déplaçant sur des événements dédiés (foires etc.)
- oui, sans déplacement sur des événements dédiés
- non

### **Gestion et financement**

Avez-vous recours à l'emprunt bancaire pour le financement de l'activité d'édition de livres ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- Oui
- Non

Pour quelles raisons n'avez-vous pas recours à l'emprunt bancaire ?

Exemples : choix assumé, absence d'offre, taux trop élevé, etc.

*Veillez écrire votre réponse ici :*

Le dirigeant de la maison d'édition a-t-il reçu une formation initiale au métier d'éditeur ?

Master d'édition, etc.

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- Oui
- Non

Si le dirigeant de la maison d'édition a exercé auparavant d'autres métiers que celui d'éditeur, pouvez-vous indiquer lesquels principalement ?

Exemples de réponse : pas d'autre métier ; libraire, diffuseur, traducteur, journaliste, bibliothécaire, professeur, enseignant-chercheur, etc.

*Veillez écrire votre réponse ici :*

Est-ce que vous-même ou le personnel de la maison a suivi une ou plusieurs formations continues organisées par des organismes spécialisés (Asfored, etc.) depuis 5 ans ?

*Veillez choisir toutes les réponses qui conviennent :*

- pour moi-même
- pour le personnel de la maison
- non

L'offre de formation existante pour l'édition de livres (thèmes, contenus, etc.) et ses modalités (en présentiel, en visioconférence, etc.) vous paraissent-elle adaptées ?

*Veillez écrire votre réponse ici :*

Vos titres sont-ils référencés sur les bases de données professionnelles Electre/Dilicom ?

*Veillez choisir toutes les réponses qui conviennent :*

- Electre
- Dilicom
- Non

### **Aides publiques**

Les informations relatives aux différents dispositifs de soutien vous paraissent-elles claires ?

Exemple de réponse : oui ; non, je n'identifie pas quels sont les acteurs de soutien public ; non, j'identifie les acteurs de soutien public mais je ne comprends pas quels sont les différents dispositifs ; etc.

*Veillez écrire votre réponse ici :*

Sur les 5 dernières années, combien d'aides publiques (CNL, DRAC, Région) avez-vous sollicité pour votre activité d'édition (en dehors des aides financières liées à la crise sanitaire) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0
- entre 1 et 5
- 6 ou plus

Sur les 5 dernières années, combien d'aides publiques (CNL, DRAC, Région) avez-vous obtenu pour votre activité d'édition (en dehors des aides financières liées à la crise sanitaire) ?

*Veillez sélectionner une seule des propositions suivantes :*

- 0
- entre 1 et 5
- 6 ou plus

### **Remarques conclusives**

Autres remarques sur votre métier, sur les enjeux de l'édition, sur la politique en direction de l'édition ou du livre, etc., que vous souhaiteriez partager :

*Veillez écrire votre réponse ici :*