

B T L F

SOCIÉTÉ DE GESTION DE LA
BANQUE DE TITRES DE LANGUE FRANÇAISE



www.gaspardlivres.com

PRÉSENTATION GASPARD:

*ANEL - DE L'INTUITION À LA STRATÉGIE : COMPRENDRE L'INTELLIGENCE
D'AFFAIRES ET L'UTILITÉ DES DONNÉES POUR LES MAISONS D'ÉDITION.*

Un système d'information sur les ventes de livres

- Inauguré à l'automne 2009 par la BTLF afin d'offrir à tous les intervenants de l'écosystème du livre une vue fine du marché du livre de langue française au Canada
- Accès gratuit aux fournisseurs de données (librairie, papeterie, grande diffusion (GD), coop) et abonnement payant pour les preneurs de données (éditeur, diffuseur et distributeur)

Gaspard en chiffres

119 entreprises et
321 points de vente

50 à 60% du marché
du livre imprimé
francophone au
Québec

592 usagers Gaspard
ont reçu les 5
palmarès
hebdomadaires

354 usagers Gaspard
ont reçu leur tableau
de bord mensuel

60 abonnés payants
(éditeurs,
distributeurs et
diffuseurs)

22 catégories et 130
sous-catégories

Services

Un outil d'intelligence d'affaire en ligne

Deux instances spéciales (Librairies indépendantes, COOPSCO)

Rapports spécialisés pour différentes organisations de l'écosystème du livre

Bilan annuel des ventes de livres (depuis 2012)

Études pour l'industrie du livre (Impact des prix littéraires, Études sur les salons du livre, etc.)

Infolettre mensuelle sur l'état du marché (info Gaspard)

Présentations lors d'évènements (Salon du livre, journée interprofessionnelle, etc.)

Analyses pour les médias et les associations de la chaîne du livre

Partenariats avec des établissements d'enseignement

Envoi de palmarès et de tableaux de bords aux abonnés

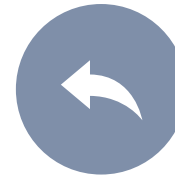
Un outil important pour l'écosystème du livre



Se positionner face à la concurrence



Une meilleure gestion des réimpressions



Réduire le nombre de retours



Meilleure compréhension du marché du livre francophone

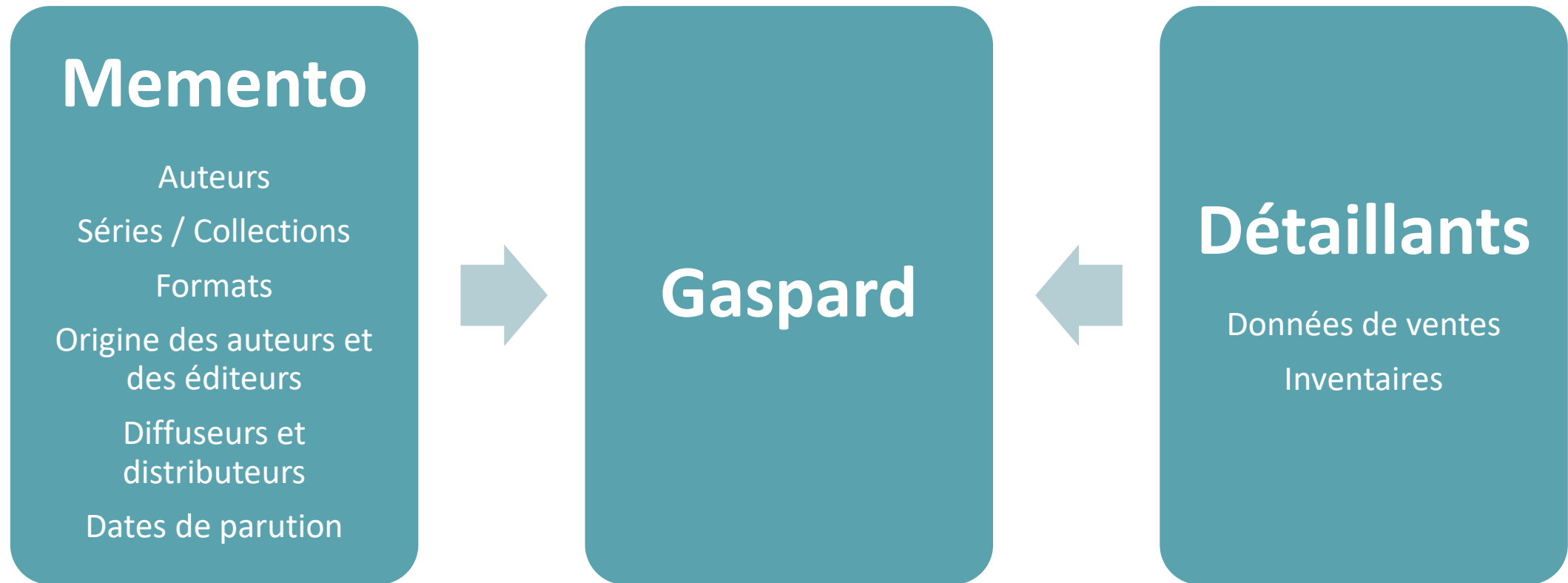


Mieux cibler les activités de marketing et de commercialisation



Impact positif sur l'environnement par l'ajustement des tirages de façon optimale et de la diminution du pilonnage

Memento et Gaspard



Données des détaillants recueillies par Gaspard

Quantité vendue au détail

Valeur des ventes au détail en \$

Quantité vendue aux collectivités

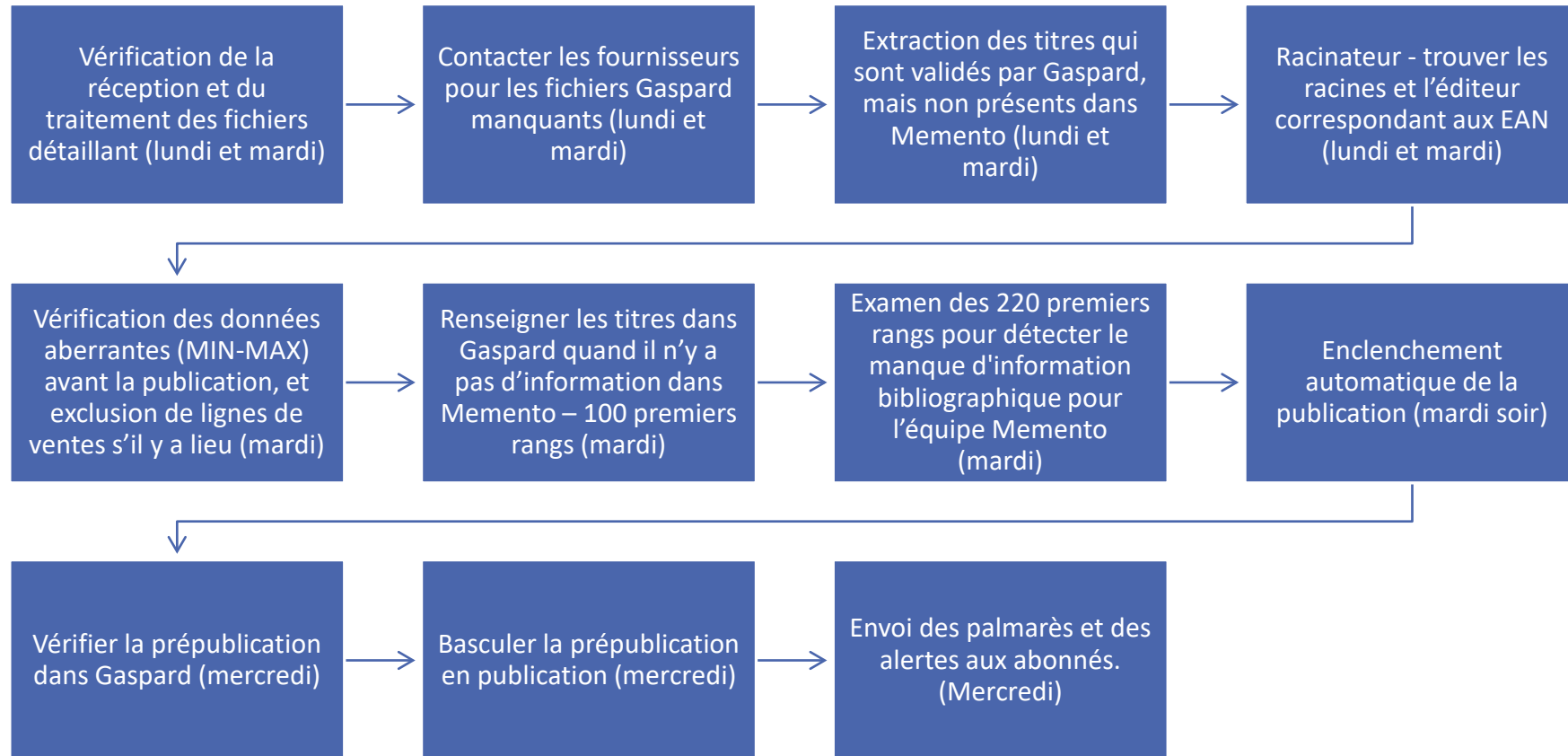
Valeur des ventes aux collectivités en \$

Quantité en inventaire à la fin de la journée

Quantité commandée pendant la journée

Quantité retournée au fournisseur pendant la journée

Intégration des données des détaillants



Pourquoi Gaspard est utile pour les éditeurs



Vision globale du marché francophone : disposer de données consolidées qui, autrement, resteraient éparpillées entre différents points de vente.



Analyse des palmarès : mesurer la performance de vos titres en comparaison avec ceux de vos concurrents, par catégories ou formats.



Gestion des stocks et des réimpressions : anticiper vos besoins de réimpression grâce à une vision consolidée des ventes.



Suivi des ventes en temps réel : savoir quels titres se vendent le mieux et identifier rapidement les tendances du marché.



Optimisation du marketing et des budgets : évaluer l'impact de vos campagnes promotionnelles sur les ventes.

Pourquoi Gaspard est utile pour les éditeurs



Rapports personnalisés : accéder à des tableaux de bord adaptés à vos besoins spécifiques (hebdomadaires, mensuels, annuels).



Prévisions de marché : orienter vos décisions stratégiques (planification éditoriale, mise en marché) à partir des tendances observées.



Analyse par catégorie ou genre : savoir quels segments (jeunesse, polar, essai, etc.) sont en croissance ou en recul.



Veille concurrentielle : suivre la performance des maisons concurrentes et repérer de nouvelles opportunités éditoriales.



Identification des best-sellers potentiels : détecter rapidement un titre qui démarre fort afin d'ajuster vos efforts de promotion.

Suivi et performance des ventes

Accès aux ventes consolidées par titre, auteur, collection ou maison.

Suivi en temps réel (hebdomadaire) pour identifier les succès immédiats.

Détection des variations saisonnières et des pics de ventes.

Gestion des stocks et réimpressions

Anticipation des ruptures de stock grâce aux tendances de ventes.

Appui aux décisions de réimpression ou d'ajustement de tirage.

Réduction des pertes liées aux retours ou aux invendus.

Veille concurrentielle

Comparaison de la performance de ses titres avec ceux du marché.

Observation des parts de marché par segment éditorial.

Suivi des nouvelles tendances et des genres en croissance.

Analyse par segments de marché

Répartition des ventes par catégorie (jeunesse, polar, essai, etc.).

Analyse géographique (Montréal, Québec et régions).

Profil des acheteurs selon les canaux de vente (détail et collectivité).

Prévisions et planification stratégique

Identification rapide des titres à fort potentiel (best-sellers émergents).

Alignement des stratégies éditoriales avec les tendances du marché.

Aide à la priorisation des investissements marketing.

Suivi des offices
et des mises en
place

Suivi de la mise en marché initiale des nouveautés.

Évaluation de l'efficacité des offices et de la réceptivité des libraires.

Comparaison entre mises en place et ventes réelles pour ajuster les stratégies de diffusion.

Analyse des tendances éditoriales

Identification des genres et styles en croissance ou en déclin.

Suivi des niveaux de prix pratiqués dans chaque catégorie.

Mesure des volumes de vente pour ajuster l'offre éditoriale et les politiques de prix.

Bilans annuels du marché du livre

Accès à un grand portrait global du marché chaque année.

Analyse des grandes tendances, genres dominants et parts de marché.

Consultation des bilans des années précédentes pour suivre l'évolution du marché sur le long terme.

Bénéfice pour les éditeurs

Gaspard transforme les données de ventes en information stratégique, permettant aux éditeurs de prendre de meilleures décisions commerciales et éditoriales.

Nous contacter

<https://www.gaspardlivres.com>

servicegaspard@btlf.qc.ca

Patrick Petitclerc

Directeur ventes et développements –
Gaspard

ppetitclerc@btlf.ca

