

Préserver les librairies traditionnelles et la biodiversité

Pourquoi la réglementation du prix du livre ne
constitue pas une solution

Blaise Renaud
Président-directeur général
Librairie Renaud-Bray Inc.
Le lundi 5 août 2013

TABLE DES MATIERES

RÉSUMÉ.....	iii
INTRODUCTION	1
1- À propos de Renaud-Bray	2
2- À propos de la Loi 51 et des règlements afférents.....	6
<i>a. Les retombées de la Loi</i>	<i>6</i>
<i>b. La notion d'agrément</i>	<i>7</i>
<i>c. Application de la Loi et des règlements afférents</i>	<i>8</i>
3- À propos des distributeurs.....	9
<i>a. Portrait du marché de la distribution</i>	<i>9</i>
<i>b. L'évolution du métier de distributeur au Québec.....</i>	<i>10</i>
<i>c. La tablelle</i>	<i>11</i>
<i>d. Comme un cartel</i>	<i>14</i>
<i>e. L'ADELFF et le regroupement « Nos livres à juste prix »</i>	<i>16</i>
4- Portrait du marché du livre et de la librairie	19
5- À propos du projet de réglementation du prix du livre	23
<i>a. Pourquoi le modèle proposé ne constitue pas une solution</i>	<i>23</i>
<i>b. Pourquoi le modèle proposé est inapplicable.....</i>	<i>24</i>
<i>c. Pourquoi le modèle proposé est dangereux</i>	<i>25</i>
CONCLUSION.....	27
ANNEXE 1 : EXEMPLES DE TAUX DE CONVERSION SUR LES OUVRAGES DE GRAND FORMAT ..	28
ANNEXE 2 : EXEMPLES DE TAUX DE CONVERSION SUR LES OUVRAGES EN FORMAT POCHE ..	29
ANNEXE 3 : LISTE DES COOPÉRATIVES TITULAIRES D'UN AGRÉMENT DU MINISTÈRE	30
BIBLIOGRAPHIE.....	31

RÉSUMÉ

En octobre 2000, le Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, présidé par Gérald Larose, déposait son rapport. Ses recommandations ayant trait à l'adoption de mesures pour réglementer le prix du livre au Québec ont été rejetées par le gouvernement de Lucien Bouchard. Toutefois, à compter de 2009, des particuliers et des associations de l'industrie du livre ont entamé de nouvelles discussions à ce sujet : très rapidement, l'Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française (ADELF) a pris la direction du mouvement et inaugurerait en 2012 le site Internet « Nos livres à juste prix ».

Sur ce site, on laisse entendre que cette demande de réglementation du prix du livre résulte d'un consensus atteint à la Table de concertation du livre, où siègent entre autres les sept grandes associations du monde du livre. Pourtant, la Table refuse d'accueillir un représentant de Renaud-Bray. Elle regroupe toutefois des intervenants de sept associations (parmi lesquelles l'Association des libraires du Québec, qui regroupe la majorité des librairies indépendantes) et de la chaîne Archambault (dont la société-mère est également propriétaire d'une entreprise de distribution de livres). La Table de concertation n'a aucun cadre légal ou officiel : elle s'autoréglemente.

Renaud-Bray est la plus importante chaîne de librairies francophones en Amérique, avec 32 points de vente, dont 26 librairies agréées. L'entreprise s'oppose formellement au projet de réglementation du prix du livre soutenu par les associations rassemblées à la Table de concertation. En dépit du fait que plusieurs acteurs de l'industrie du livre au Québec traversent actuellement une période de turbulence, nous rejetons en bloc les arguments selon lesquels une réglementation du prix du livre favoriserait le maintien des librairies traditionnelles et la bibliodiversité.

Nous considérons plutôt que les aides dont bénéficient actuellement plusieurs entreprises du monde du livre sont distribuées de manière inéquitable et inefficace, et d'une manière qui va à l'encontre de l'esprit de la Loi 51.

Nous estimons également que la concentration dans le domaine de la distribution de livres de langue française au Québec – où trois distributeurs se partagent 90 % du marché – a mené à une situation proche d'un cartel, où les distributeurs imposent aux libraires des conditions commerciales inflexibles, dans les limites prescrites par la loi et les règlements, et ont le loisir d'établir le prix de détail des livres importés, de manière arbitraire et à leur avantage. Ainsi, les distributeurs ont contribué au recul des marges brutes des librairies et soutiennent la concurrence que les livres étrangers représentent face à l'édition québécoise, ce qui menace la bibliodiversité et la survie des librairies traditionnelles.

Seule l'augmentation de la marge brute des librairies traditionnelles permettra de maintenir leur viabilité.

INTRODUCTION

Il est incontestable que le monde du livre au Québec traverse actuellement une période de turbulence : créée en 1981 par l'entrée en vigueur de la Loi 51, cette industrie a certes favorisé le développement de dizaines d'entreprises, mais plusieurs d'entre elles voient aujourd'hui l'avenir de manière incertaine. La reprise de discussions en 2010 sur la question de la réglementation du prix du livre fait suite à une trêve de quelque 10 ans qui a résulté du rejet, par le gouvernement de Lucien Bouchard, de la proposition formulée en octobre 2000 dans le rapport du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, présidé par Gérald Larose.

La situation dans laquelle se trouvent les entreprises du livre au Québec est préoccupante, mais n'est pas très différente de ce qui se passe à l'étranger – ailleurs dans la francophonie, mais également dans les pays allophones –, où les industries locales possèdent des structures tout à fait différentes, mais connaissent elles aussi une érosion des bénéfices, une baisse des chiffres d'affaires, des difficultés à mettre en place une relève et une rareté des repreneurs potentiels. Pourtant, le Québec a instauré très tôt des mesures protectionnistes qui avaient tout pour laisser croire à un avenir différent. Or, en dépit des changements technologiques, sociaux et économiques majeurs qui se sont produits au cours des 20 dernières années, les pratiques n'ont à peu près pas évolué. Les acteurs de l'industrie du livre au Québec ont rejeté en bloc les principales recommandations qui ont figuré successivement dans le rapport susmentionné ainsi que dans le Rapport sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec¹ et le Rapport du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre². Malgré la création de la Table de concertation interprofessionnelle du livre, on observe un refus flagrant de s'attaquer aux questions de fond et une volonté ferme d'éviter la chicane. La surreprésentation des associations dans une majorité de processus et la sous-représentation des entreprises et de leurs dirigeants sont révélatrices de cet état d'esprit.

Alors que, près de 35 ans après la mise en place d'un modèle qui s'avère dépassé, les associations demandent l'application de mécanismes protectionnistes supplémentaires, il nous paraît opportun de mener une réflexion plus large. En effet, certaines pratiques doivent changer, et la survie des libraires et des éditeurs ne passe pas par un renforcement de la réglementation en vigueur.

Par ce mémoire, nous souhaitons signifier aux membres de la Commission notre opposition au projet de réglementation du prix du livre. Pour expliquer clairement cette prise de position, nous vous présentons ici une synthèse critique des pratiques actuellement en vigueur dans le domaine du livre.

¹ Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec, Michel A. Lasalle, novembre 2007.

² Rapport du comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, SODEC, 2000.

1. À PROPOS DE RENAUD-BRAY

Renaud-Bray a été fondée en 1965 à la suite de la fusion des entreprises de Pierre Renaud et Edmond Bray. Cette société a compté un seul point de vente jusqu'en 1989 et s'est rapidement développée par la suite jusqu'en 1996, quand l'entreprise s'est placée sous la protection de la Loi sur les faillites dans le but de se restructurer. En 1999, après une réorganisation profonde et la vente de 49 % du capital au Fonds de solidarité FTQ, Renaud-Bray procède à l'acquisition des chaînes Garneau et Champigny, toutes deux déficitaires. Sogides (à l'époque propriété de Pierre Lespérance) et la SODEC entrent au capital.

Entre 1999 et 2009, Renaud-Bray renoue avec la rentabilité, et la nouvelle entité se développe au point de multiplier son chiffre d'affaires par trois. L'entreprise devient alors le plus important détaillant de livres au Québec et un joueur incontournable dans le marché : de par ses stratégies et son positionnement, Renaud-Bray encourage la lecture et contribue fortement à la démocratisation du livre, répondant pleinement aux visées de la Loi 51. Pendant près de 10 ans, elle publie à ses frais et sans aucune aide ou subvention un palmarès hebdomadaire des ventes qui devient rapidement le seul baromètre fiable des ventes de livres au Québec. Dès 1999, Renaud-Bray applique scrupuleusement une politique de respect du prix de détail suggéré par les éditeurs et refuse catégoriquement de vendre des livres au rabais, afin d'éviter une guerre de prix. Cette politique est toujours en vigueur aujourd'hui.

Dans les années 1970, Renaud-Bray a été l'une des premières librairies au monde à informatiser sa base de données bibliographiques : en l'an 2000, la mise en ligne d'un site Internet transactionnel unique permettait aux internautes de procéder gratuitement à des recherches en temps réel dans la base de données de Renaud-Bray et de consulter les stocks dans chacune des librairies du réseau. Ce site représente aujourd'hui une ressource importante tant pour les professionnels du monde du livre que pour le grand public, puisqu'il constitue, et de loin, le plus important catalogue nord-américain de livres francophones accessible gratuitement. Depuis 2009, les commandes Internet sont traitées par le personnel d'un entrepôt dédié où plus de 200 000 titres de langue française sont stockés et peuvent être expédiés en aussi peu que vingt-quatre heures. Renaud-Bray est ainsi le plus important détaillant Internet de livres francophones en Amérique du Nord et contribue aux ventes de milliers de livres d'auteurs québécois et francophones. Les commandes sont expédiées partout au Canada et dans le reste du monde.

En 2013, Renaud-Bray exploite 32 points de vente, dont 26 librairies agréées réparties dans 11 régions administratives :

LISTE DES LIBRAIRIES RENAUD-BRAY

1	Bas-Saint-Laurent	
2	Saguenay–Lac-Saint-Jean	
3	Capitale-Nationale	Laurier Québec* Galeries de la Capitale* Promenades Beauport*
4	Mauricie	Boul. des Récollets, Trois-Rivières*
5	Estrie	Carrefour de l'Estrie, Sherbrooke*
6	Montréal	Promenade Fleury* Plaza Saint-Hubert* Rue Saint-Denis* Chemin de la Côte-des-Neiges* Société Radio-Canada Avenue du Parc* Carrefour Angrignon* Galeries d'Anjou* Complexe Desjardins* Place Ville-Marie Centre Fairview* Avenue Mont-Royal
7	Outaouais	Promenades de l'Outaouais, Gatineau*
8	Abitibi-Témiscamingue	
9	Côte-Nord	
10	Nord-du-Québec	
11	Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	
12	Chaudière-Appalaches	Galeries Chagnon, Lévis*
13	Laval	Carrefour Laval* Centre Laval*
14	Lanaudière	Galeries de Terrebonne*
15	Laurentides	Carrefour du Nord, Saint-Jérôme*
16	Montérégie	Boul. Taschereau, Brossard* Promenades Saint-Bruno* Les Promenades de Sorel* Rue Simonds, Granby*
17	Centre-du-Québec	Les Promenades de Drummondville* La Grande Place des Bois-Francs, Victoriaville*

* Les librairies marquées d'un astérisque sont agréées.

D'après une étude indépendante menée en avril 2013 ³, 57 % des Québécois qui avaient acheté un livre au cours des six derniers mois avaient visité une succursale de Renaud-Bray au cours de ce semestre. Renaud-Bray représente donc un incontournable pour les acheteurs de livres. Il est toutefois difficile d'établir précisément quelle est sa part de marché, en raison de plusieurs états de fait :

- L'Observatoire du livre fait une distinction entre les ventes aux collectivités et celles au grand public en se fondant sur les déclarations des librairies : or, plusieurs acheteurs institutionnels achètent directement aux caisses des librairies, et ces ventes sont comptabilisées à tort comme des ventes au grand public;
- Les ventes aux collectivités réalisées par les librairies comprennent les « manuels scolaires et ouvrages destinés à l'enseignement collégial et universitaire ⁴ » : l'acquisition de ces livres n'est pas réglementée par la Loi 51 et la majorité d'entre eux sont achetés auprès de coopératives en milieu scolaire;
- Dans les librairies, les ventes aux particuliers comprennent les « ventes [...] de manuels scolaires et d'ouvrages destinés à l'enseignement collégial et universitaire ⁵ ». Cette fois encore, ces ouvrages représentent une part importante des ventes de livres, lesquelles sont principalement réalisées dans des coopératives en milieu scolaire;
- Les ventes dans les grandes surfaces sont estimées en fonction des ventes des distributeurs ⁶ et la manière dont sont comptabilisés les retours dans ce chiffre est inconnue, tout comme les marges bénéficiaires réelles de ces commerces – dont la valeur a un impact direct sur le chiffre d'affaires estimé.

Par ailleurs, nous sommes d'avis qu'il ne suffit pas de considérer le chiffre d'affaires des entreprises qui font le commerce de livres pour établir les parts de marché : l'un des principaux arguments des personnes et des associations qui se disent favorables à la réglementation du prix du livre au Québec est le maintien de la bibliodiversité. Il conviendrait donc d'évaluer les parts de marché en librairie seulement, et en isolant les ventes de bestsellers, de manuels scolaires et d'ouvrages didactiques.

Depuis 2010, la Banque de titres de langue française (BTLF) a mis en place Gaspard, un système d'information sur les ventes (SIV). Bien que Renaud-Bray refuse de prendre part à ce système, un récent rapport annuel indique que « 185 points de vente participants font parvenir à la BTLF leurs fichiers de ventes issus directement de leurs caisses ⁷ », et que la part de marché cumulée de ces derniers atteint un seuil de signification satisfaisant estimé à 40 % du marché. Mais « l'expérience

³ Ad hoc recherche, mai 2013.

⁴ Ventes de livres neufs par les librairies, Québec, janvier à décembre 2012 et janvier à avril 2013, Institut de la statistique, Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_bibl/livre2013/lib-synthese-mens.htm

⁵ *Ibid.*

⁶ *Ibid.*

⁷ Bilan du marché du livre au Québec – 2012, Gaspard, p. 6.

tend à démontrer qu'un éditeur généraliste peut trouver jusqu'à 50 % de ses ventes dans Gaspard, alors que l'autre, plus littéraire, y verra 35 %⁸ ». Il serait donc pertinent de comparer, pendant une période définie et à partir d'un échantillonnage représentatif de nouveautés et de titres de fonds excluant les bestsellers, le nombre d'exemplaires vendus par les libraires participant à Gaspard, le nombre d'exemplaires vendus par Renaud-Bray et celui qui a été vendu par les autres chaînes. Il peut arriver que chez Renaud-Bray, les ventes de certains titres plus pointus représentent de 50 à 75 % des ventes totales.

En dépit de la forte présence de Renaud-Bray dans le marché, les ventes aux collectivités dans les 11 régions administratives ont connu une baisse significative en 1999 – année du rachat des réseaux Garneau et Champigny – et représentent aujourd'hui moins de 8 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. D'après les données de l'Observatoire du livre⁹, Renaud-Bray recevrait environ 12 % des commandes des collectivités¹⁰, soit la moitié de ses parts de marché estimées auprès du grand public.

Renaud-Bray ne fait partie d'aucune association professionnelle du milieu du livre. Son président siège à la Commission du livre et de l'édition spécialisée, mais aucun représentant de l'entreprise ne siège à la Table de concertation interprofessionnelle du livre, malgré des demandes répétées.

Depuis 2012, Renaud-Bray est détenue à 100 % par Groupe Renaud-Bray inc.

⁸ *Ibid.*

⁹ Ventes de livres neufs par les librairies, Québec, janvier à décembre 2012 et janvier à avril 2013, Institut de la statistique, Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2013/lib-synthese-mens.htm

¹⁰ D'après des ventes aux collectivités totalisant 81,9 M\$ en 2012, selon l'Observatoire du livre : http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2013/lib-synthese-mens.htm

2. À PROPOS DE LA LOI 51 ET DES RÈGLEMENTS AFFÉRENTS

a. *Les retombées de la Loi*

En 1979, Denis Vaugeois tenait des propos très clairs quant à ses intentions et à l'esprit de la Loi : « L'intention que nous poursuivons avec ce projet de loi est, bien sûr, de rendre le livre le plus accessible possible. Pour ce faire, nous avons identifié deux partenaires principaux, deux alliés principaux sur le terrain, les bibliothécaires et les libraires, et pour que le livre se rende chez ces alliés, principalement chez le libraire, bien sûr, nous avons besoin de distributeurs. Pour que le produit existe, nous avons besoin d'éditeurs et d'auteurs. L'ensemble de notre projet de loi, c'est de reconnaître la nécessité de chacune de ces fonctions [...] ¹¹ ».

Dans le contexte de l'époque, l'accès au livre était limité par deux états de fait :

- Il n'existait pas de points de vente de livres sur l'ensemble du territoire – plus particulièrement en-dehors des grands centres;
- Le prix des livres était trop élevé pour que ceux-ci deviennent des produits de consommation de masse.

Pour favoriser l'ouverture de librairies, on a établi que « toute acquisition de livres pour le compte d'un ministère du gouvernement, de l'un de ses organismes ou mandataires, ou pour le compte d'un organisme mentionné à l'annexe doit, pour être valide, être faite auprès d'un libraire qui est titulaire d'un agrément délivré en vertu de la présente loi ¹² », à plein prix. Ces organismes sont :

- « Les municipalités et les communautés métropolitaines ainsi que les organismes relevant de leur autorité;
- Les commissions scolaires ainsi que tout organisme relevant de leur autorité, quelle que soit la loi qui les régit;
- Les collèges d'enseignement général et professionnel;
- Les établissements assujettis à la Loi sur l'enseignement privé;
- Les bibliothèques publiques et les centres régionaux de services aux bibliothèques publiques visés dans la Loi sur le ministère de la Culture et des Communications ¹³ ».

On a aussi prévu que toute « institution doit répartir ses acquisitions de livres entre au moins trois librairies agréées n'appartenant pas à la même personne et situées à l'intérieur de sa région ¹⁴ », et que « le prix de vente d'un livre étranger soumis à une exclusivité au Canada doit être facturé [...]

¹¹ *Assemblée nationale Québec, Journal des débats, Commissions parlementaires*, 28 août 1979, n. 164, p. B-7404.

¹² Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre, article 3.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid.*

en utilisant le prix de catalogue ou le prix net canadien établi par le distributeur exclusif¹⁵ ». (Le « prix de vente d'un livre canadien doit être facturé en utilisant le prix de catalogue ou le prix net de l'éditeur.¹⁶ ») On donnait donc aux importateurs un pouvoir important : celui de dicter le prix de vente des livres et les remises revendeurs – les libraires en l'occurrence. .

Par cette loi, le gouvernement visait à assurer un certain revenu aux librairies de toutes les régions, de manière à favoriser le développement d'un réseau provincial dans un contexte où il n'existait pas de chaînes de librairies comme c'est le cas aujourd'hui. La fixation d'un prix plancher sur les ventes de livres aux institutions venait certes réduire l'offre en bibliothèque – en augmentant le coût des acquisitions par les collectivités –, mais elle aidait les libraires à atteindre un équilibre financier en facilitant l'atteinte du seuil de rentabilité. Aujourd'hui, il est clair que la présence de librairies de proximité dans l'ensemble des régions, rendue possible par la loi, a favorisé la démocratisation de la lecture et l'accès au livre.

b. La notion d'agrément

De manière à circonscrire la portée de la loi, on prévoyait un mécanisme d'agrément pour les éditeurs, les distributeurs et les libraires. Les règles d'admissibilité à l'agrément devaient constituer un paramètre de contrôle en regard des aides directes et indirectes accordées aux acteurs de l'industrie du livre et en ce qui a trait à la fixation des prix par les distributeurs : « L'aide financière que peut accorder [...] le gouvernement [...] à une personne faisant commerce dans le domaine de l'édition, de la distribution ou de la librairie ne peut être accordée qu'à des personnes titulaires d'un agrément délivré en vertu de la présente loi ou qui y sont admissibles¹⁷ ».

L'agrément ne présente aucun avantage significatif pour les distributeurs, de sorte que peu d'entre eux sont aujourd'hui agréés – dans les faits, seuls trois distributeurs sont titulaires d'un agrément¹⁸, bien que l'ADEF compte 23 membres¹⁹. La majorité des éditeurs et des libraires, eux, demeurent agréés pour être admissibles aux programmes d'aide de la SODEC – pour l'exercice clos au 31 mars 2012, les subventions versées atteignaient 5,4 M\$, dont 2,9 M\$ en aide directe aux éditeurs et 400 000 \$²⁰ en aide directe aux librairies – et, dans le cas des librairies, pour pouvoir vendre aux institutions. L'agrément assure aussi aux librairies des remises d'au moins 40 % sur le prix de détail des livres.

Tout comme les budgets d'acquisition des institutions visées par le règlement, les subventions de la SODEC ne sont pas distribuées en fonction de l'importance de chaque librairie dans le marché, mais

¹⁵ Règlement sur l'acquisition de livres par certaines personnes dans les librairies agréées, p. 5-082.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre, article 2.

¹⁸ Ministère de la Culture et des Communications, Liste des distributeurs agréés, <http://www.mcc.gouv.qc.ca/?id=1839>

¹⁹ ADEF, liste des membres, <http://www.edef.qc.ca/membres/membres.html>

²⁰ Rapport annuel de gestion 2011-2012, SODEC, p. 107-124.

http://www.sodec.gouv.qc.ca/libraries/uploads/sodec/RAGs/RAG_2011_2012_SODEC.pdf

plutôt sous forme de jetons. Ainsi, toutes les librairies d'une même région administrative admissible à l'aide au transport reçoivent annuellement le même montant forfaitaire, sans égard à leur taille et aux charges réelles de transport. Les chaînes sont même pénalisées, car le programme d'aide prévoit que « dans le cas des entreprises à succursales multiples comptant plus d'une librairie agréée dans une même ville, un seul établissement du réseau de librairies dans cette ville est admissible à la subvention ²¹ ». Les deux autres volets de l'aide aux librairies, soit l'aide à l'informatisation et autres projets et l'aide à la promotion, prévoient de subventionner jusqu'à 50 % des dépenses admissibles, avec une limite de 25 000 \$ par volet et par librairie ²². Pour contourner ces limites, les librairies indépendantes et les coopératives en milieu scolaire ont constitué des associations et des regroupements qui, pour l'année 2011-2012 seulement, ont reçu 367 180 \$ et 145 000 \$ respectivement ²³.

L'agrément donne incontestablement accès à des avantages importants, bien qu'inégaux et parfois contraires à l'esprit de la loi.

c. Application de la Loi et des règlements afférents

Il importe de noter que plusieurs librairies titulaires d'un agrément ne respectent pas les conditions préalables énoncées dans la loi et le règlement qui en découle. Elles reçoivent pourtant une part de l'aide directe et indirecte, réduisant d'autant celle des librairies qui se conforment aux exigences en vigueur (le respect de certaines exigences entraîne un coût annuel récurrent). Les raisons de cette situation sont nombreuses : méconnaissance de la loi et des règlements – de la part de libraires, mais aussi d'acheteurs institutionnels –, ressources limitées au ministère de la Culture, difficultés d'application, sentiment de pitié... Si, dans certains cas, des personnes et des entreprises contreviennent à la loi sans le savoir, d'autres y contreviennent en toute connaissance de cause, et depuis des années. Cette situation est connue de tous, mais il semble que le milieu l'accepte.

²¹ Programme d'aide aux entreprises du livre et de l'édition spécialisée, SODEC, p. 13-15.

http://www.sodec.gouv.qc.ca/libraries/uploads/sodec/complements_programmes/livres/aide_financiere/livre_2013-2014.pdf

²² *Ibid.*

²³ Rapport annuel de gestion 2011-2012, SODEC, p. 107-124.

http://www.sodec.gouv.qc.ca/libraries/uploads/sodec/RAGs/RAG_2011_2012_SODEC.pdf

3. À PROPOS DES DISTRIBUTEURS

a. Portrait du marché de la distribution

Sans conteste, il est rare, de nos jours, de voir un marché où des distributeurs dits « indépendants », c'est-à-dire sans aucun lien économique ou stratégique direct avec l'éditeur – ou avec le fabricant-manufacturier, si vous considérez d'autres marchés que celui du livre –, disposent d'une exclusivité de marché, de surcroît avalisée par la législation en place. De par leur indépendance, les distributeurs ont un objectif propre de croissance et de rentabilité, contrairement à ce que l'on peut observer lorsque le distributeur est la filiale exclusive d'un éditeur ou d'un fabricant. L'activité de distribution est devenue pour plusieurs une fin en soi, et non plus un moyen.

Dans les modèles de commerce traditionnels, les profits résultant de la vente d'un bien de consommation sont habituellement partagés entre deux intervenants : le fabricant (ici, l'éditeur) et le détaillant. Les frais de transport, de logistique et de représentation constituent alors pour les parties en cause des charges inhérentes à l'exercice de leurs activités, et dont le contrôle a un impact direct sur leur rentabilité. Dans le domaine du livre au Québec, les profits sont systématiquement partagés en trois – si l'on tient compte de la part du distributeur –, et parfois même en quatre, lorsqu'un diffuseur indépendant fait partie de l'équation. C'est ce qui s'est produit en 2012, lorsque Distribution du livre Mirabel (DLM) a annoncé l'arrêt de ses activités et que la diffusion des fonds des éditeurs du groupe Média-Participations a été confiée à La Boîte de diffusion, fondée au même moment grâce à l'appui financier de la SODEC.

Lors de l'entrée en vigueur de la Loi 51, la plupart des éditeurs québécois n'avaient pas les moyens de développer des structures de distribution, et c'est ce qui a justifié l'acceptation de ce modèle unique et risqué, qui a pour effet de réduire la marge opérationnelle des libraires et des éditeurs, en plus d'exercer une pression haussière sur les prix. En 1979, les livres édités au Québec représentaient une part marginale de la distribution et des ventes, et l'un des objectifs de la loi était de favoriser le développement de l'édition locale. Ce but a été atteint : en 2009, les livres édités au Québec comptaient pour 47 %²⁴ des ventes, et 52 % en 2013²⁵. En dépit de cette progression importante, les distributeurs ont maintenu leur position dans le marché, allant jusqu'à exercer une pression croissante pour se substituer aux éditeurs en ce qui a trait à la diffusion, et voulant empêcher tout dialogue entre l'éditeur et le libraire. Dans nombre de cas, c'est le distributeur qui encadre les pratiques de l'éditeur et qui édicte les politiques commerciales. Les distributeurs refusent d'ailleurs catégoriquement de distribuer les livres d'un éditeur à moins d'obtenir l'exclusivité totale, ce qui réduit l'efficacité de la chaîne.

²⁴ Les distributeurs de livres en 2008-2009, Optique culture numéro 02, avril 2011, Observatoire de la culture et des communications du Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/publicat_obs/pdf/optique_culture_02.pdf

²⁵ « La première industrie culturelle au Québec », Nos livres à juste prix, <http://noslivresajusteprix.com/documentation/>

b. L'évolution du métier de distributeur au Québec

Après l'entrée en vigueur de la Loi 51, le marché du livre au Québec a connu une période de développement intense dans le secteur de la librairie – en partie grâce au développement des bibliothèques publiques et scolaires, mais aussi parce qu'il devenait de plus en plus facile pour les libraires de s'approvisionner régulièrement et de manière organisée par le biais des distributeurs locaux. À l'époque, une majorité de distributeurs *achetaient* les stocks aux éditeurs européens et assumaient alors le risque que présentaient les invendus et les retours : il était donc normal de rémunérer ce risque.

Aujourd'hui, la majorité des distributeurs sont devenus *dépositaires* des livres des éditeurs : leur modèle d'affaires s'apparente à celui d'un commissionnaire, car ils touchent une part fixe des ventes réalisées, sans courir le moindre risque. Ils contribuent à l'augmentation continue des taux de retours en maintenant inchangé le système de l'office – en dépit des conclusions de l'étude menée en 2007²⁶, un projet pourtant administré par l'ADELFI. Ce sont dorénavant les éditeurs qui assument les pertes sur les invendus et qui paient en extra des frais de manutention sur le flux des sorties et des retours.

Les distributeurs ont aussi contribué pour beaucoup à l'érosion de la rentabilité des librairies, en éliminant tout système de gradation des remises, aussi bien sur une base qualitative que quantitative (cette pratique est pourtant courante ailleurs, même en France). Les distributeurs se sont progressivement délestés d'autres charges jadis inhérentes à leurs opérations, notamment en ce qui a trait à la gestion et à la diffusion des catalogues d'éditeurs. Cette responsabilité a été transférée à la BTLF (Mémento), dont les coûts sont assumés par la SODEC, le gouvernement du Canada et les libraires agréés (l'abonnement payant est une condition obligatoire à l'agrément). Les distributeurs ont aussi entrepris de refacturer aux libraires des frais de transport sur toutes les commandes de réassort, alors que jadis, le transport était gratuit.

À l'étranger, la majorité des distributeurs sont des filiales des maisons d'édition, et l'objectif premier de ceux-ci n'est pas de réaliser des profits, mais de garantir l'accès au marché, car n'importe quel producteur, peu importe son domaine d'activité, sait que la disponibilité de son produit et la capacité logistique de le livrer au détaillant sont autant de conditions essentielles au succès... Dans ce contexte, la gradation des remises favorise aussi l'existence de grossistes, qui concentrent un fort volume d'achat et peuvent revendre à des détaillants. Certains y voient une solution de rechange pour les petits libraires, d'autres un moyen de se procurer les livres plus rapidement que par le biais du distributeur officiel, et surtout, une forme de saine concurrence.

Au Québec, en 2013, trois distributeurs se partagent plus de 90 % du marché, décident en amont de la date de parution, du nombre d'exemplaires mis en circulation et du prix de vente au détail de tous les livres étrangers, en plus d'imposer unilatéralement une remise fixe à tous les libraires (avec un refus catégorique de négocier un taux supérieur à 40 %) et d'exiger des éditeurs une entente

²⁶ Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec, Michel A. Lasalle, novembre 2007.

d'exclusivité conditionnelle à la distribution de leurs fonds. Sans aucune aide gouvernementale – et sans prendre de risque –, ils ont amélioré leur rentabilité de manière significative au cours des dix dernières années.

c. La table

Au moyen d'un règlement²⁷, le législateur a établi une table de conversion du prix des livres importés, visant à encadrer le mécanisme de fixation des prix de détail par les distributeurs. Dans le cas où une législation viendrait réglementer le prix de vente des livres en interdisant des rabais de la part des détaillants, il faudrait évaluer comment les distributeurs procèdent actuellement pour établir le prix de détail des livres qu'ils importent, car la portée de leurs actes se trouverait encore accrue.

Aux fins de cet exercice, nous considérerons uniquement la table applicable sur le prix des livres français, qui constituent la vaste majorité des livres de langue française importés de l'étranger. Ci-contre, nous avons reproduit la table réglementée, en tenant compte du passage de la France à l'euro au début des années 2000.

TABELLE

Valeur de l'euro en dollar canadien par tranche		Médian	Table devant être utilisée pour fixer le prix de vente maximal d'un livre distribué au Québec lorsque le prix de détail en dollar canadien est fixé à partir du prix de détail inscrit au catalogue de l'éditeur
1.18	1.31	1.25	1.725822867
1.31	1.44	1.38	1.907522956
1.44	1.57	1.51	2.089223045
1.57	1.70	1.64	2.270923134
1.71	1.84	1.77	2.452623223
1.84	1.97	1.90	2.634323312
1.97	2.10	2.03	2.816023401
2.10	2.23	2.16	2.99772349
2.23	2.36	2.30	3.179423579
2.36	2.49	2.43	3.361123668
2.49	2.62	2.56	3.542823757

Dans les faits, le règlement interdit aux importateurs de fixer le prix de vente d'un livre, au Québec, au-delà de la barre du produit du PPHT²⁸ français en euros, du taux de change et d'un coefficient

²⁷ Règlement sur l'agrément des distributeurs au Québec et le mode de calcul du prix de vente.

²⁸ PPHT : prix public hors taxe.

fixe de 1,38. Le règlement est muet quant à un éventuel coefficient plancher qui aurait pour effet d'empêcher des pratiques apparentées au dumping. Depuis quelques années, on assiste néanmoins à un étalement des taux de conversion utilisés pour établir le prix de vente en dollars. Une majorité de distributeurs applique sur les nouveautés des taux de conversion nettement inférieurs à ce que leur permet la table. Ils se font concurrence entre eux sur le dos des libraires, en refusant systématiquement de négocier les remises, mais en fixant les prix de détail au plus bas. Cette pratique vient également concurrencer de manière indue les éditeurs québécois. Nous présentons en annexe ²⁹ un exemple des taux de conversion pratiqués par les quatre principaux importateurs de livres français sur des nouveautés du printemps 2013, alors que le taux de change fluctuait entre 1,30 et 1,38. Si, à ces niveaux, la table prévoit un taux maximum de 1,9075, le taux effectif moyen était de 1,6220, avec un creux à 1,3227, inférieur au taux de change !

Sur les livres de poche et les fonds, en revanche, les distributeurs tendent à appliquer des taux de conversion supérieurs à ce que permet le règlement. Pour cette catégorie d'ouvrages, le taux effectif moyen était de 1,9399, et celui constaté sur certains ouvrages atteignait 2,3224 ³⁰, mais les distributeurs refusent là encore toute négociation quant à la remise consentie aux libraires, qui reste inmanquablement bloquée à 40 %. *Tous les distributeurs ont dans leur catalogue des livres sur lesquels les tables pratiquées dépassent les limites prescrites. À nos yeux, cette pratique s'explique par le fait que les éditeurs québécois ne publient généralement pas en format poche, et donc, les livres de poche français sont systématiquement moins chers que les livres québécois, même si le coefficient appliqué au prix de vente français est prohibitif. Il est aussi probable que la faible élasticité de la demande sur les titres de fonds encourage cette pratique.*

Une situation similaire régnait en Suisse romande, et la Commission de la concurrence de la Suisse a récemment mis à l'amende une dizaine de diffuseurs/importateurs de livres pour la somme de 16,5 millions de francs suisses (18 M\$) : « La Comco reproche à ces diffuseurs d'avoir interdit aux libraires suisses "de s'approvisionner à des prix inférieurs à l'étranger, et particulièrement en France, entre 2005 et 2011". Elle leur ordonne de mettre fin à cette entrave : "Les diffuseurs-distributeurs devront adapter leurs contrats et comportements de manière à permettre aux détaillants qui le désirent, un approvisionnement alternatif aux canaux traditionnels conformément au principe de concurrence" ³¹. »

Nous considérons avoir démontré que le mécanisme de fixation des prix des ouvrages importés mis en place par les quatre principaux distributeurs n'est pas transparent, en plus d'être contraire à l'esprit de la Loi 51 et d'enfreindre le Règlement sur l'agrément des distributeurs au Québec et le mode de calcul du prix de vente. Toutefois, nous ne sommes pas d'avis que l'application stricte du règlement et de la table serait favorable aux libraires. D'une part, la révision à la baisse du prix des livres concernés dévaloriserait ponctuellement les stocks des libraires. D'autre part, cette situation risquerait de réduire le chiffre d'affaires des librairies à court et moyen terme, sachant

²⁹ Annexe 1.

³⁰ Annexe 2.

³¹ Livres Hebdo, *Les diffuseurs de Suisse romande condamnés à 13,4 millions d'euros d'amende*, 12 juin 2013.

que la demande pour les titres de fonds auxquels on fait référence en parlant de bibliodiversité est relativement inélastique.

Par exemple, en janvier 2013, sans aucune annonce, un distributeur a réindexé le prix de vente de 46 163 titres de son catalogue : 45 143 titres ont vu leur prix de vente baisser en moyenne de 4,49 \$, passant de 37,63 à 33,13 \$, soit une réduction de 11,9 %. Le distributeur a prétendu qu'il s'agissait d'un ajustement résultant d'un changement de palier dans la table. Pourtant, en janvier 2013, la valeur de l'euro atteignait 1,30 \$, un niveau comparable à celui de janvier 2012, après un creux à 1,21 \$ en juillet 2012, où il n'y a pas eu d'ajustement. À l'échelle de Renaud-Bray seulement, cette opération a représenté une perte de 27 000 \$ résultant de la dévaluation des stocks. Le distributeur a refusé catégoriquement toute forme de compensation.

Parmi les titres touchés par la baisse de prix, notons *L'Amant*, de Marguerite Duras (ISBN 9782707306951), dont le prix de détail est passé de 22,95 \$ à 19,95 \$. Ce livre peut incontestablement être considéré comme un titre de fonds pour lequel la demande est fortement inélastique. Vendu 11,37 euros en France, la table fixe le prix de vente maximum au Québec à 21,60 \$, et la baisse de prix était donc techniquement justifiée. Toutefois, le prix de vente suggéré de cet ouvrage au Canada était demeuré inchangé depuis 2004 au moins, alors que l'indice de référence de l'IPC augmentait de 17,70% entre janvier 2004 et janvier 2013³². Sur la base d'une remise fixe de 40 %, par l'effet conjugué de l'inflation et de la baisse de prix appliquée par le distributeur exclusif, la marge brute actualisée du libraire a donc diminué de 25 %, passant de 10,68 \$ à 7,98 \$³³.

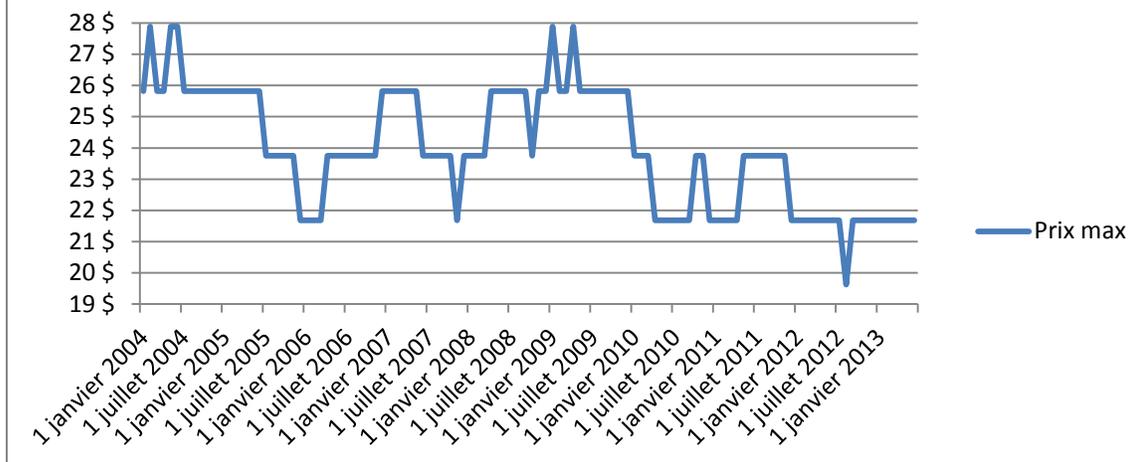
Ce phénomène aurait été encore plus important si le distributeur s'était conformé en tout temps à la table en vigueur, comme le montre la figure ci-contre : « La marge des libraires est proportionnelle au prix du livre, dont la diminution entraîne une baisse de la rentabilité des revendeurs, sauf si elle est compensée par une hausse des volumes de ventes³⁴ ».

³² L'indice des prix à la consommation depuis 2000, Banque du Canada, <http://www.banqueducanada.ca/taux/indices-des-prix/ipc/>

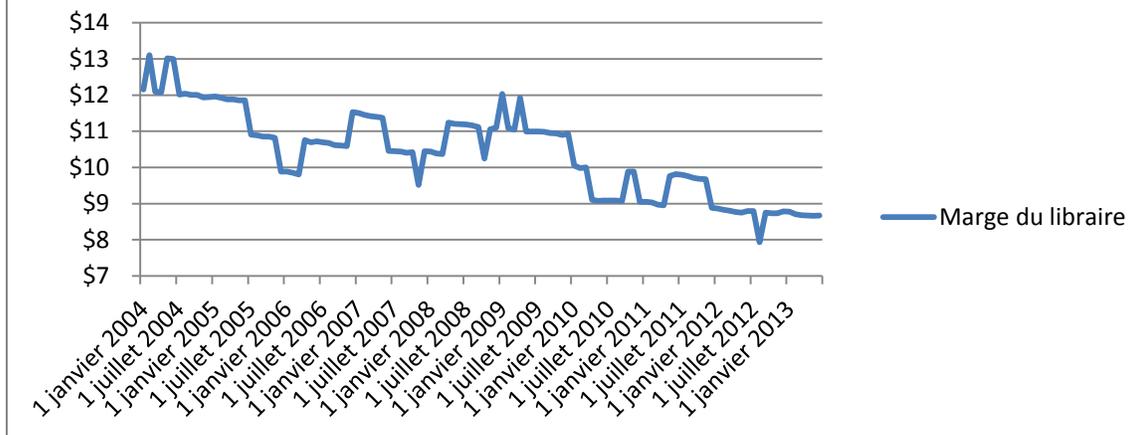
³³ Valeur actualisée au taux du dollar en janvier 2013

³⁴ Livres Hebdo, *Les diffuseurs de Suisse romande condamnés à 13,4 millions d'euros d'amende*, 12 juin 2013.

Fluctuation du prix plafond de *L'Amant* selon la tabelle légale



Marge du libraire sur *L'Amant* au taux maximum autorisé par la tabelle, en dollars actualisés (janvier 2013)



d. Comme un cartel

En 1981, en faisant du distributeur un acteur à part entière de la chaîne du livre, le législateur a fait preuve d'une certaine prudence : pour encadrer les pratiques d'affaires d'un petit groupe d'entreprises jouissant d'une exclusivité de marché, la réglementation prévoyait de contrôler les mécanismes de fixation des prix au moyen de la tabelle, et de baliser les conditions commerciales (notamment en obligeant des remises minimales de 40 % aux librairies agréées et en prévoyant le transport gratuit des offices aux librairies).

Entre 1981 et 2013, la concentration dans le domaine de la distribution s'est accrue de manière importante. En 2011, l'Observatoire de la culture et des communications du Québec publiait un rapport sur l'évolution du marché de la distribution de livres francophones au Québec entre 2004 et 2009³⁵. On y constate qu'en 2005, les parts de marché des trois principaux distributeurs passent de 66,4 à 79,7 %, sous l'effet du rachat de Sogides par Québecor et de la fusion de Québec-livres (la branche de distribution de Québecor) et des Messageries ADP (la branche de distribution de Sogides). En 2009, la part de marché de ces trois entreprises s'élevait à 84,7 % et le bénéfice net moyen des distributeurs atteignait 6 % (contre 4 % en 2004). En décembre 2012, DLM, une filiale de Pearson Education, a annoncé l'arrêt de ses activités; DLM était l'un des deux distributeurs de livres à se partager 9 % des parts de marché. La majeure partie de l'activité a été reprise par Prologue (l'un des trois principaux distributeurs), augmentant encore la concentration.

Dans l'intervalle, les remises consenties aux libraires ont suivi une courbe inversement proportionnelle à la concentration dans le domaine de la distribution. En 1979, les remises accordées aux libraires variaient en fonction de leur volume d'achat annuel et de la progression de leur activité – comme cela se fait dans à peu près toutes les industries –, et s'approchaient souvent de la barre des 50 %. Toutefois, à mesure que la concentration dans le secteur de la distribution a augmenté, les remises ont diminué. « Il n'y a pas si longtemps encore, les libraires pouvaient négocier des remises supérieures à 40 % auprès des éditeurs et des distributeurs, selon les conditions de paiement et le volume de la commande (remises quantitatives). [...] Avec la hausse des coûts de production et d'opération, ainsi que la pratique des prix de marché, les éditeurs et les distributeurs ne sont plus en mesure d'accorder des remises supérieures à 40 %³⁶. » Pourtant, la rentabilité des distributeurs a toujours été supérieure à celle des librairies et s'est accrue au cours des dernières années, contrairement à celle des librairies : en 1998-1999, la marge de profit des librairies au Québec s'établissait à 1,3 % (et celle des librairies indépendantes à 2,2 % en moyenne)³⁷. En 2013, l'Association des libraires du Québec (ALQ) affirmait que le taux de rentabilité moyen chez ses membres était passé sous la barre de 1 % (0,84 %)³⁸.

La compression des marges imposées par les distributeurs a eu un effet direct sur la santé des librairies. Aux États-Unis, au Canada anglais, en France et à peu près partout, il existe une gradation des remises en fonction des volumes d'achat : au Royaume-Uni, « d'après l'association des libraires, en cinq ans, la remise moyenne des petites librairies auprès des éditeurs a augmenté de deux points, de 35 à 37 %, tandis que la remise des grandes librairies a, elle, gagné de trois à cinq points, grimant de 50 à 53 ou 55 %³⁹ ». En France aussi, la remise accordée aux librairies varie normalement entre 30 et 40 %, et s'accompagne de programmes de remises additionnelles en fin d'année, selon l'évolution du chiffre d'affaires. De manière générale, il ne faut pas s'attarder ici au

³⁵ Les distributeurs de livres en 2008-2009, optique culture numéro 02, avril 2011, Observatoire de la culture et des communications du Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/publicat_obs/pdf/optique_culture_02.pdf

³⁶ Rapport du comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, SODEC, 2000, p. 81.

³⁷ *Ibid.* p. 40.

³⁸ Temps difficile pour les librairies indépendantes, 2 avril 2013, Radio-Canada, <http://www.radio-canada.ca/regions/quebec/2013/03/29/008-librairies-fermetures-quebec.shtml>

³⁹ Rapport du comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, SODEC, 2000, p. 15.

fait que les remises minimales sont inférieures à 40 % : d'une part, la densité de la population et la consommation de livres en Europe sont significativement plus importantes qu'au Québec; d'autre part, la Loi 51 prévoit déjà des remises minimales de 40 %. Il faut plutôt retenir que partout, les remises des libraires ont progressé depuis le début des années 1990, alors qu'au Québec, elles ont diminué. Pourtant, les « éditeurs [...] considèrent que les libraires rendent des services de qualité inégale, et que les taux de remise accordés devraient refléter cet état de situation ⁴⁰ » : ce sont principalement les distributeurs qui refusent d'accorder des remises supérieures à 40 %.

Il n'existe pas de système de remise fixe sur le livre ailleurs dans le monde. En fait, une telle pratique est caractéristique de l'existence d'un cartel. D'après le Bureau de la concurrence du Canada, « les cartels sont nuisibles car ils [...] découragent les entreprises de réduire leurs frais d'exploitation et d'innover ⁴¹ ». Cela s'inscrit parfaitement dans le contexte que nous introduisons plus haut, à savoir que les pratiques dans le monde du livre au Québec demeurent, dans l'ensemble, inchangées depuis 25 ans, en dépit de nombreux constats déposés au cours des quinze dernières années et démontrant l'urgence d'une action rapide.

e. L'ADELF et le regroupement « Nos livres à juste prix »

L'ADELF est sans conteste l'association professionnelle la mieux organisée et surtout la plus puissante de la chaîne du livre : d'une part, elle est la seule à représenter toutes les entreprises œuvrant dans un secteur précis de l'industrie, et d'autre part, elle dispose de moyens financiers nettement supérieurs à ceux des autres associations, du fait que la distribution est l'activité la plus rentable de la chaîne.

En août 2012 voyait le jour un site Internet destiné à soutenir la demande de réglementation du prix de vente du livre, sous le thème « Nos livres à juste prix » ⁴². Lors du lancement, on diffusait un texte d'opinion signé par sept associations professionnelles (UNEQ, ANEL, ADEL, ALQ, COOPSCO, Réseau BIBLIO du Québec et BPQ). Depuis, toutes les lettres signées par le regroupement affichent les logos des sept associations. Toutefois, il semble que l'ADELF gère et assume à elle seule la vaste majorité des dépenses relatives à la promotion du site web et aux communications du regroupement. À ce titre, elle est la seule à figurer parmi les clients de la firme Morin relations publiques ⁴³. Pourquoi diable les distributeurs auraient-ils à cœur la survie de la librairie, sachant que les libraires reçoivent en principe des remises plus élevées que la grande distribution, et que le traitement de leurs commandes est plus coûteux (les libraires commandent plus fréquemment et leurs achats sont moins concentrés sur un petit nombre de titres, ce qui augmente le coût de traitement logistique)? D'ailleurs, sur le plan de la bibliodiversité, il est notoire que la

⁴⁰ Rapport du comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, SODEC, 2000, p. 82.

⁴¹ Enquêtes sur les cartels, Bureau de la concurrence, Gouvernement du Canada, http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/fra/h_02760.html

⁴² Nos livres à juste prix, <http://noslivresajusteprix.com>

⁴³ Clients, Morin relations publiques, <http://www.morinrp.com/fr/clients/>

commercialisation des titres de fonds est plus onéreuse pour les distributeurs que celle des nouveautés, car ils ont un taux de roulement plus bas... La bibliodiversité profite à tout le monde, sauf aux distributeurs !

Après avoir sans relâche comprimé les marges bénéficiaires des libraires depuis 35 ans, nous sommes d'avis que les distributeurs pilotent un mouvement pour demander au gouvernement de légiférer sur le prix de vente du livre, non pas pour sauvegarder la bibliodiversité ou la librairie, mais pour préserver leurs propres marges.

En pratique, les représentations du regroupement « Nos livres à juste prix » visent à inciter le gouvernement à légiférer pour interdire aux grandes surfaces de vendre au rabais les livres que leur vendent les distributeurs. Or, entre 2008 et 2012, la part des ventes de livres réalisée dans le domaine de la grande distribution est passée de 14,3 à 17,1 %⁴⁴. Le marché de la grande distribution est devenu si important pour les distributeurs que ceux-ci ont mis en place des équipes de vente dédiées qui opèrent en parallèle des équipes responsables du marché de la librairie. Dans une majorité de cas, les distributeurs étiquettent eux-mêmes les derniers bestsellers à la mode à 20 ou 25 % sous le prix de détail qu'ils suggèrent aux libraires, avant de les livrer aux grandes surfaces.

Le domaine de la grande distribution en Amérique du Nord s'est développé en faisant la promesse au consommateur de lui offrir le meilleur prix. Techniquement parlant, cela signifie que la majorité des grandes chaînes fixent leurs prix de vente en majorant d'un pourcentage fixe leurs prix nets. En date du 23 juin 2013, nous avons analysé sommairement les pratiques de Wal-Mart quant à l'octroi de rabais au consommateur sur le prix de vente suggéré des livres. La table ci-après montre bien que cette chaîne applique systématiquement un rabais de 25 % sur tous les livres de langue française, ce qui lui laisse une marge brute de 6,65 % en admettant que la remise du détaillant sur le prix de vente public (PVP) soit de 30 %.

Titre	ISBN	Distributeur	PVP	PVP-30%	Wal-Mart	Marge
<i>Les âmes vagabondes</i>	9782253129325	SOCADIS	13,95 \$	9,77 \$	10,46 \$	6,64%
<i>Médiéval, t.01</i>	9782896678488	SOCADIS	9,95 \$	6,97 \$	7,46 \$	6,64%
<i>Si c'était à refaire</i>	9782266238540	ADP	13,95 \$	9,77 \$	10,46 \$	6,64%
<i>1963-11-28</i>	9782226246943	ADP	39,95 \$	27,97 \$	29,96 \$	6,66%
<i>Les meilleures recettes ...</i>	9782896427697	PROLOGUE	14,95 \$	10,47 \$	11,21 \$	6,65%
<i>Souvenirs de vacances</i>	9782764312223	PROLOGUE	2,95 \$	2,07 \$	2,21 \$	6,56%

Pour ce qui est des livres de langue anglaise, toutefois, le rabais consenti au consommateur varie et se situe entre 30 et 50 % du PVP. En présumant que Wal-Mart veuille en tout temps conserver une marge brute de 6,65 % sur les livres, on peut supposer que les distributeurs anglais lui consentent des remises allant jusqu'à 53,32 %.

⁴⁴ Ventes finales de livres neufs selon la catégorie de point de vente, Québec, 2008 à 2012, Institut de la statistique, Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2012/synthese_08_12.htm

Aux yeux des entreprises du secteur de la grande distribution, l'écart entre les remises consenties dans les marchés francophone et anglophone est inexplicable et justifie des moyens de pression à l'endroit des distributeurs. Or, les acteurs de la grande distribution ne commercialisent qu'une sélection de livres, ce qui les rend beaucoup plus aptes à exercer des pressions sur les distributeurs, car, contrairement aux libraires, ils sont libres d'exclure de leur sélection un titre important.

En demandant que l'on réglemente le prix de vente des livres, nous considérons que les distributeurs espèrent voir cesser les pressions exercées par les entreprises de grande distribution, qui cherchent sans cesse à faire baisser les prix d'achat pour en faire bénéficier leur clientèle.

4. PORTRAIT DU MARCHÉ DU LIVRE ET DE LA LIBRAIRIE

Le « système de classification des activités de la culture et de la communication du Québec 2004 »⁴⁵ définit les librairies comme « les établissements dont l'activité principale consiste à vendre des livres neufs au public. Ce groupe comprend, entre autres, les librairies agréées [...] ». Or, une part importante des librairies agréées indépendantes réalisent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires avec la clientèle institutionnelle – pour certaines, ce marché représente jusqu'à 80 % des ventes. Pourtant, tout commerce détenteur d'un agrément semble considéré comme une librairie dans les statistiques publiées par l'Observatoire du livre. Il y aurait donc lieu d'analyser avec prudence les données publiées sur l'évolution et la vitalité du marché de la « librairie ». Il apparaît également primordial de statuer sur le type de librairie que l'on souhaite soutenir au moyen d'une éventuelle réglementation.

De manière générale, la Loi 51 confère aux libraires du Québec un avantage significatif : le privilège de se partager la totalité des commandes des collectivités et l'assurance de conserver une marge brute d'au moins 40 % sur ces commandes. En 2012, la valeur des commandes de la clientèle institutionnelle frôlait les 82 millions de dollars⁴⁶. En favorisant le développement du chiffre d'affaires des librairies, on souhaitait les aider à atteindre un seuil de rentabilité qui leur permettrait de se développer et de vendre au public des livres à prix abordable, dans l'ensemble des régions du Québec. Depuis 35 ans, toutefois, se sont développées des librairies qui n'ont pas comme objectif principal de vendre au grand public, mais plutôt de vendre aux collectivités. Il s'agit, en quelque sorte, de grossistes spécialisés dans les ventes aux bibliothèques. Ces établissements contribuent peu à la bibliodiversité et à l'accessibilité du livre pour le public. En août 1979, le ministre de la Culture de l'époque, Denis Vaugeois, tenait pourtant des propos très clairs sur l'objectif de la Loi 51, qui voulait « rendre le livre le plus accessible possible »⁴⁷, « rendre le livre accessible partout et aux meilleures conditions possible, donc aux meilleurs prix possible »⁴⁸. À nos yeux, les entreprises dont l'activité principale consiste à vendre des livres aux institutions ne contribuent pas à l'atteinte de ces objectifs et ne devraient pas bénéficier d'aide gouvernementale. Toutefois, leur pratique demeure théoriquement conforme à la législation, car pour être agréée, « une personne [...] doit [...] avoir vendu aux particuliers [...] pour 100 000 \$ de livres ou pour 33 1/3 % de ses ventes globales, le moindre des deux étant retenu »⁴⁹. En d'autres mots, aucun libraire agréé ne peut réaliser plus de 66 2/3 % de son chiffre d'affaires aux collectivités, à moins d'avoir vendu pour 100 000 \$ au grand public. Notons toutefois que l'indice des prix à la consommation (IPC) est passé de 48,7 en 1981 à 123 en 2013⁵⁰ – soit une augmentation de

⁴⁵ Système de classification des activités de la culture et des communications du Québec 2004, Institut de la statistique du Québec, <http://www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/scaccq/principale.htm>

⁴⁶ Ventes de livres neufs par les librairies, Québec, janvier à décembre 2012 et janvier à avril 2013, Institut de la statistique, Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2013/lib-synthese-mens.htm

⁴⁷ Assemblée nationale Québec, *Journal des débats, Commissions parlementaires*, 28 août 1979, p. B-7404.

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ Règlement sur l'agrément des librairies, p. 1.

⁵⁰ Feuille de calcul de l'inflation, Banque du Canada, <http://www.banqueducanada.ca/taux/renseignements-complementaires/feuille-de-calcul-de-linflation/>

152,57 % – sans que les critères qui régissent l’agrément ne soient mis à jour. Ainsi, les balises imposées jadis se sont progressivement ramollies, et l’aide gouvernementale indirecte à la librairie se trouve diluée en raison du nombre accru de librairies admissibles.

De manière générale, plus un libraire contribue à rendre le livre accessible au public, et moins il semble qu’il reçoive de commandes de la part des collectivités. Or, s’il faut reconnaître que les acheteurs institutionnels les plus importants apparaissent indéniablement plus au fait des visées de la loi, il en va tout autrement dans les plus petits centres, où les directions des bibliothèques – dans certains cas assumées par des bénévoles – choisissent arbitrairement dans quelles librairies elles dépenseront leurs budgets d’acquisition, parfois sur la simple base de relations de longue date avec des libraires. Cela est, à nos yeux, un point sensible, car il s’agit tout de même de subventions indirectes qui sont redistribuées de manière inéquitable : d’après le règlement, la « répartition [des achats entre les librairies agréées] est fonction de la qualité des services fournis »⁵¹. Cependant, il n’existe aucun critère officiel d’évaluation de la qualité des services, et les institutions ne sont pas tenues de justifier leur choix ou la répartition de leurs achats.

Plusieurs choisissent de fermer les yeux sur la situation de certaines librairies qui ne respectent pas les critères de l’agrément en octroyant des rabais ou des cadeaux aux acheteurs des collectivités, en ne tenant pas suffisamment de titres de fonds ou encore en refusant de souscrire un abonnement à la base de données Mémento.

D’après les données de l’Observatoire du livre, en 2012, 81 % des ventes des librairies étaient réalisées auprès du grand public, pour atteindre 355 millions de dollars⁵². Dans l’ensemble du marché grand public, les ventes sont estimées à 596 millions de dollars ; des 240 millions de dollars réalisés en dehors des librairies, 52 % proviennent des ventes directes réalisées par les éditeurs et les distributeurs, contre 30 % dans les grandes surfaces et 18 % dans les autres points de vente. Les pratiques entretenues par chacun de ces groupes sont très différentes : les ventes des éditeurs correspondent principalement à des manuels scolaires – qui font traditionnellement l’objet d’achats directs de la part des écoles –, mais également à des transactions réalisées lors de salons du livre. C’est le cas également pour les ventes des distributeurs. Généralement, les grandes surfaces, elles, vendent seulement une petite sélection de bestsellers et en deçà du prix public suggéré par l’éditeur. Enfin, dans le marché de la « librairie », on trouve deux groupes distincts : les entreprises privées et les coopératives en milieu scolaire.

Il est difficile de parler des coopératives en général : le réseau COOPSCO regroupe 91 établissements, et d’autres indépendants opèrent en marge. Toutefois, leur fonctionnement est calqué sur un modèle unique qui consiste à offrir aux membres des prix de vente avantageux qui sont inférieurs au prix de détail suggéré par les éditeurs pour ce qui concerne le livre. Cela représente une concurrence importante pour les librairies, car les coopératives offrent des rabais significatifs sur des nouveautés et sur des livres de fonds qui ne sont pas offerts dans les grandes

⁵¹ Règlement sur l’acquisition de livres par certaines personnes dans les librairies agréées, p. 5-082.

⁵² Ventes de livres neufs par les librairies, Québec, janvier à décembre 2012 et janvier à avril 2013, Institut de la statistique, Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2013/lib-synthese-mens.htm

surfaces. Donc, si les périodes de rentrée scolaire s'avéraient jadis lucratives pour les libraires québécois (leur permettant de refaire leur trésorerie après l'été et de générer des profits), elles le sont nettement moins aujourd'hui, car une forme de guerre des prix s'est établie sous la forme d'une généralisation des pratiques de vente au rabais pour des titres de fonds qui devraient normalement être vendus à plein prix. Les libraires indépendants, les coopératives et certaines grandes chaînes offrent dorénavant aux étudiants des rabais de 10 à 20 % sur une sélection de titres variable (dans un cas particulier, cette pratique est applicable à l'année et sur l'ensemble des livres en magasin), contribuant à l'érosion des marges des librairies.

Dix-sept coopératives en milieu scolaire sortent du lot (voir la liste détaillée à l'annexe 3), car elles sont titulaires d'un agrément de libraire qui leur permet de vendre des livres aux institutions à condition qu'elles respectent, lors de ces transactions, le prix de détail suggéré. Par ce truchement, les coopératives dégagent des profits qui leur permettent plus tard d'accroître les réductions consenties à leurs membres et donc, d'augmenter encore la concurrence qu'elles livrent aux librairies traditionnelles⁵³. Pourtant, il nous apparaît incontestable que les librairies traditionnelles contribuent bien plus que les coopératives à l'accessibilité du livre et à la bibliodiversité. D'une part, les librairies traditionnelles sont véritablement « facilement accessible[s] de la voie publique ou d'un mail par les particuliers »⁵⁴, contrairement aux coopératives, qui sont la plupart du temps situées à l'intérieur des établissements d'enseignement ; d'autre part, elles s'adressent à l'ensemble de la population, alors que les coopératives scolaires s'adressent principalement aux étudiants. Enfin, les librairies traditionnelles sont contraintes de maintenir une offre large et diversifiée – il s'agit là du principal critère de différenciation des librairies aux yeux du public –, alors que les coopératives n'ont pas ce mandat et que leurs stocks se composent essentiellement des livres prescrits. En 2011-2012, les coopératives en milieu scolaire et les associations qui les regroupent ont reçu des subventions directes de la SODEC à hauteur de 145 000 \$⁵⁵.

Les salons du livre organisés par les distributeurs et les éditeurs constituent également un facteur de concurrence important pour les librairies. Dans son dernier rapport d'activité, la SODEC rapporte des subventions de 682 000 \$ aux salons du livre (plus que l'aide directe consentie aux librairies pour la même période), dont près du tiers pour les seuls salons de Montréal et de Québec (neuf salons du livre régionaux se tiennent chaque année). Lors de ces événements « sont admis à exposer par ordre de priorité [...] les éditeurs [...] et les distributeurs de tous pays; les associations professionnelles de l'industrie du livre, les États, organismes publics et parapublics qui ont un service d'édition ou qui appuient l'activité éditoriale; les éditeurs de périodiques et les éditeurs de matériel audiovisuel ayant rapport avec le livre; les bibliothécaires et les libraires, dans la mesure où leur stand présente un choix thématique accepté par la direction du Salon; toutefois, les livres exposés ne doivent pas recouper (à moins d'entente entre les parties) les fonds des éditeurs

⁵³ Seuls les étudiants peuvent devenir membres et bénéficier des réductions ; en ce sens, il s'agit, à notre avis, d'une redistribution inéquitable de l'aide indirecte versée par le biais du mécanisme d'achat par les collectivités dans les librairies agréées.

⁵⁴ Règlement sur l'agrément des librairies, p. 2.

⁵⁵ *Rapport annuel d'activité de la SODEC 2011-2012*, p. 107-124.

exposants [...] ⁵⁶ ». En d'autres mots, les salons du livre sont une occasion pour les éditeurs et les distributeurs de vendre directement au public en déjouant les libraires, qui sont *persona non grata* lors de ces manifestations.

Nous ne remettons pas en question l'existence de ces salons, mais plutôt la pratique actuelle, qui a pour effet de concurrencer directement les librairies.

⁵⁶ Association québécoise des Salons du livre, Règlements des exposants, paragraphe 2.01 a), b).

5. À PROPOS DU PROJET DE RÉGLEMENTATION DU PRIX DU LIVRE

En 1981, le ministère de la Culture du Québec faisait figure de pionnier en légiférant sur les pratiques qui avaient cours dans le milieu du livre. Le modèle imposait à l'État de payer ses livres plus cher pour garantir un revenu aux libraires et favoriser l'accessibilité du livre. On choisissait littéralement de limiter l'offre de livres en bibliothèque, *ceteris paribus*, pour assurer la survie des librairies. La même année, la France prenait au moyen de la loi Lang la direction opposée, en imposant un plafond aux rabais consentis aux consommateurs sur le prix de détail suggéré : seules les bibliothèques et les collectivités pourraient acheter des livres au rabais, ce qui permettrait de maximiser les budgets d'acquisition des institutions tout en empêchant la concurrence sur les prix du côté de la vente au détail.

L'application des demandes du regroupement Nos livres à juste prix, à savoir l'interdiction de rabais de plus de 10 % sur les nouveautés pendant les neuf mois suivant leur parution, reviendrait à limiter l'accessibilité aux livres dans le commerce, alors que la Loi 51 a déjà pour effet de restreindre l'offre de livres dans les bibliothèques et en milieu scolaire. À nos yeux, ce projet ne constitue pas une solution, en plus d'être inapplicable et dangereux.

A. Pourquoi le modèle proposé ne constitue pas une solution

Le modèle proposé ne constitue pas un remède aux « effets de la concurrence et de la vente à rabais des best-sellers sur le réseau de diffusion du livre et sur la bibliodiversité ⁵⁷ ». Comme nous l'avons soutenu plus haut, la baisse continue de leur rentabilité constitue le principal problème auquel sont confrontées les librairies; comme tous les détaillants, les libraires québécois font face à une baisse de l'achalandage et à une stagnation, voire à une décroissance des ventes, et l'amélioration de la marge opérationnelle représente la seule solution pour compenser ces baisses. Or, les distributeurs imposent la stagnation du prix du livre et forcent l'érosion des marges brutes.

Les partisans du projet de réglementation souhaitent officiellement empêcher les magasins à grande surface d'accorder des rabais sur les livres et prétendent que cette mesure permettra d'améliorer la situation des libraires. Cela laisserait supposer deux choses : soit une augmentation des ventes de livres dans les librairies (en déplaçant la consommation des grandes surfaces vers les librairies), soit l'augmentation des marges des libraires – en présumant que ceux-ci consentent actuellement des rabais sur les livres vendus au public et que la réglementation leur permettrait d'augmenter leurs prix.

La première hypothèse, soit celle d'un déplacement de la demande, est délicate : à moins que la baisse des ventes dans les grandes surfaces soit récupérée à 100 % en librairie, elle se traduirait par une baisse des ventes des éditeurs et des distributeurs, ce qui nuirait à l'ensemble de l'industrie.

⁵⁷Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques, Commission de la culture et de l'éducation, p.3.

Or, il y a fort à parier que les librairies ne rattraperaient pas intégralement les ventes que perdraient les grandes surfaces, d'une part parce qu'il existe, pour tous les biens de consommation, une corrélation entre le prix et la demande, et d'autre part, parce que l'accès au livre et la proximité de l'offre ont un impact direct sur la fréquence et le volume d'achat - la présence de livres dans les commerces non-spécialisés favorise l'accès à ceux-ci. Ces deux prémisses constituent d'ailleurs les fondements de la Loi 51.

La seconde hypothèse, soit celle d'une augmentation des marges des libraires, est tout aussi improbable. Elle s'est concrétisée en France lors de l'entrée en vigueur de la loi Lang, car à cette époque, les éditeurs étaient à établir le système des prix nets, qui revenait à ne plus fixer de prix de détail suggéré et à laisser aux détaillants le soin d'appliquer des coefficients discrétionnaires pour déterminer le prix de vente. Ainsi, le même livre pouvait être vendu à une multitude de prix différents par des libraires et d'autres détaillants, et cela nourrissait ce qui s'apparente à une guerre des prix. Dans les autres pays de l'OCDE mentionnés en exemple par les partisans de la réglementation, les marges brutes consenties sont bien supérieures à 40 %, ce qui favorise aussi des guerres de prix ; l'établissement d'un système de fixation des prix permet effectivement dans ce cas de préserver les marges des libraires. Au Québec, il n'y a pas de guerre de prix sur le livre à l'heure actuelle, et il n'y en a pas eu depuis plusieurs années : les marges brutes réelles des librairies sont très près de 40 %, soit la remise unique accordée par les distributeurs, et le plafonnement des rabais autorisés aurait peu, voire pas d'impact sur ces marges.

b. Pourquoi le modèle proposé est inapplicable

Comme nous l'avons souligné plus haut, la Loi 51 et les règlements qui en découlent imposent déjà aux acteurs de l'industrie du livre – distributeurs, éditeurs, libraires et bibliothécaires – de nombreuses règles et obligations que les autorités ne parviennent pas à faire appliquer. Le contrôle du respect de ces règles est pourtant relativement simple, car celles-ci s'appuient sur des critères factuels : il est aisé de valider le calcul de la table applicable ou l'abonnement d'une librairie à Mémento. De plus, les sanctions auxquelles s'exposent les contrevenants sont clairement établies.

Les partisans du projet de réglementation souhaitent maintenant faire interdire les rabais de plus de 10 % sur le prix public suggéré pendant les neuf mois suivant la parution d'un livre. Le contrôle du respect de cette mesure suppose donc que l'on connaisse le prix public suggéré et la date de parution. En France, au Canada anglais, aux États-Unis et dans nombre de pays, le prix de détail suggéré est imprimé sur les livres; au Québec, ce prix n'est que très rarement indiqué, ce qui rendrait difficile et complexe le contrôle des rabais consentis par les détaillants. Pour ce qui est de la date de parution, plusieurs questions se posent également. L'interdiction de vendre au rabais s'appliquerait-elle aux neuf premiers mois suivant la parution d'un nouveau titre, ou d'une nouvelle édition? Dans la première hypothèse, les livres de format poche ou les rééditions ne seraient jamais soumis à la réglementation du prix de vente, et dans la seconde, un livre de fonds qui est réédité

avec une nouvelle couverture et un nouvel ISBN redeviendrait sujet à la réglementation, ce qui serait complexe à expliquer aux consommateurs. Il conviendrait aussi d'établir qui aurait la responsabilité de rendre public un registre des dates de parution des ouvrages. Les librairies agréées abonnées à Mémento disposent de cette information, mais pas les autres détaillants.

Les critères d'application d'une éventuelle réglementation, sous la forme que propose le regroupement Nos livres à juste prix, nous semblent donc excessivement complexes.

Enfin, il faut aborder la question du contrôle des pratiques des détaillants : il existe 192 librairies agréées au Québec, mais plusieurs milliers de commerces de détail vendent aussi des livres. Qui serait responsable de contrôler les pratiques de ces milliers de détaillants, alors que les fonctionnaires peinent déjà à inspecter les librairies agréées sur une base régulière? Et surtout, de quelle manière? À quelle fréquence? Quelles seraient les sanctions?

c. Pourquoi le modèle proposé est dangereux

Au Québec, la réglementation du prix du livre telle qu'elle est proposée ne ferait que favoriser les acteurs qui vendent actuellement les livres au rabais, c'est-à-dire les magasins à grande surface et les coopératives en milieu scolaire, pour qui un prix plancher se traduirait par une forte augmentation de la marge brute sur les livres.

Les chaînes de magasins à grande surface seraient alors susceptibles d'adopter diverses stratégies : augmentation des dépenses publicitaires visant à annoncer leur offre de livres, offres spéciales combinées proposant aux acheteurs de livres des rabais sur des produits de première nécessité, offre d'éditions exclusives, etc. Le déploiement de ces stratégies représenterait une menace importante pour les librairies. C'est ce qui s'est passé en France, dans les années 1990 : les magasins à grande surface ont mis sur pied de véritables librairies – car les marges brutes sur le livre en faisaient une activité particulièrement profitable pour eux – et petit à petit, dans les régions, les consommateurs ont délaissé les librairies traditionnelles. Beaucoup d'entre elles ont aujourd'hui disparu.

Les coopératives en milieu scolaire verraient elles aussi leur marge brute augmenter et seraient en mesure d'affecter ces revenus supplémentaires à des rabais plus importants sur les titres de fonds, augmentant considérablement la concurrence qu'elles livrent déjà aux librairies traditionnelles.

Une tentative de réglementer le prix de détail des livres serait également susceptible de perturber le mécanisme de fixation des prix : si, à notre avis, l'élasticité-prix de la demande de livres est généralement faible, il faut tout de même considérer que certaines catégories d'ouvrages réalisent une part importante de leurs ventes dans les grandes surfaces, ce qui laisse supposer une élasticité plus importante pour ces livres en particulier. Or, comme nous l'avons démontré, les distributeurs disposent d'une grande liberté pour fixer le prix de vente des livres importés, non seulement parce

qu'il s'avère qu'aucune sanction n'est appliquée en cas de non-respect de la tablette, mais également parce qu'il n'existe aucun seuil plancher dans l'établissement du prix de détail suggéré. Les distributeurs seront donc enclins à baisser le prix de détail suggéré pour les ouvrages dont la demande leur apparaîtra plus élastique – en l'occurrence, les bestsellers –, ce qui contribuera à réduire les marges des libraires ainsi que leurs chiffres d'affaires, en plus d'accroître la pression sur les éditeurs québécois et d'augmenter l'écart entre le prix moyen du livre vendu en grande surface (les bestsellers) et celui du livre vendu en librairie (les restes des fonds), renforçant l'impression des consommateurs que les livres sont moins chers en grande distribution.

Enfin, le caractère provincial de la mesure de réglementation du prix du livre pourrait aussi se muer en désavantage concurrentiel significatif pour les libraires québécois : l'annonce d'une interdiction d'accorder des rabais de plus de 10 % sur les nouveautés favoriserait une guerre des prix sur Internet, ce qui aurait pour effet de nuire aux e-détaillants établis au Québec – sachant que les entrepôts de Chapters et d'Amazon se trouvent en Ontario – et, à moyen terme, de tendre à modifier les habitudes de consommation en favorisant les achats de livres en ligne, où les prix seront beaucoup plus bas.

CONCLUSION

Près de 35 ans se sont écoulés depuis l'entrée en vigueur de la Loi 51. Depuis le début des années 1980, les acteurs québécois du livre se sont développés de manière importante ; libraires, éditeurs et bibliothécaires ont démontré leurs capacités et leur savoir-faire. Au cours de cette période, toutefois, les mesures protectionnistes et les programmes de subvention mis en place ont conféré à certains des avantages importants, de manière parfois inéquitable.

En dépit de l'importance des sommes investies dans le passé – et de celles qui continuent de l'être –, la chaîne du livre est tout, sauf autarcique : les associations demandent sans cesse de nouvelles mesures et des aides supplémentaires qui auront pour effet de la rendre encore plus dépendante. Nous sommes d'avis que des solutions à la pérennité de la chaîne du livre existent, mais qu'elles ne passent pas par une augmentation de la réglementation en vigueur, et surtout pas par la réglementation du prix du livre.

Dans le but de maintenir la viabilité des domaines de l'édition et de la librairie québécoises, et afin de garantir la diffusion des œuvres d'auteurs québécois et une bibliodiversité satisfaisante, il faut aujourd'hui se questionner sur la pertinence du modèle de distribution des livres actuellement en vigueur au Québec, où la concentration qui s'est développée au cours de la dernière décennie a permis la mise en œuvre d'un système proche du cartel qui nuit directement aux acteurs que l'on souhaite protéger.

Il nous apparaît aussi essentiel de revoir en profondeur la manière dont l'aide est octroyée et d'en rappeler l'objectif : les subventions ne devraient pas être accordées de manière inéquitable, et leur attribution devrait tenir compte de la contribution réelle des acteurs à la bibliodiversité et à l'accessibilité du livre. Il nous apparaît proprement inconcevable de subventionner les coopératives en milieu scolaire – qui ne contribuent pas aux objectifs susmentionnés – ainsi que les salons du livre, tant que ceux-ci seront des vecteurs favorisant la vente directe au nez et à la barbe des librairies subventionnées et des autres détaillants de livres.

Enfin, il faut réévaluer toute la chaîne du livre et établir quels acteurs sont essentiels : l'augmentation de la marge brute en librairie, conformément à ce qui se fait partout dans le monde, devrait être au cœur des préoccupations des personnes et des entreprises qui souhaitent véritablement le maintien de la bibliodiversité et l'accessibilité du livre. Cet exercice ne peut être rendu possible que par la diminution du nombre d'acteurs qui forment la chaîne, ce que nous estimons dorénavant tout à fait réalisable, compte tenu des progrès technologiques survenus depuis 20 ans.

ANNEXE 1 : EXEMPLES DE TAUX DE CONVERSION SUR LES OUVRAGES DE GRAND FORMAT

Titre	ISBN	Prix (\$ CAD)	DISTRIBUTEUR	PVP TTC €	PPHT €	TABELLE
<i>Inferno</i>	9782709643740	34,95 \$	SOCADIS	22,90 €	21,71 €	1,6101
<i>Le cinquième témoin</i>	9782702141540	32,95 \$	SOCADIS	21,90 €	20,76 €	1,5873
<i>Le guide du mauvais père</i>	9782756038735	15,95 \$	SOCADIS	9,95 €	9,43 €	1,6912
<i>Cinquante nuances de Grey</i>	9782709642521	24,95 \$	SOCADIS	17,00 €	16,11 €	1,5484
<i>Immortelle randonnée ...</i>	9782352210610	29,95 \$	SOCADIS	19,50 €	18,48 €	1,6204
<i>Le manuscrit retrouvé</i>	9782081290228	24,95 \$	SOCADIS	17,00 €	16,11 €	1,5484
<i>La vérité sur l'Affaire Harry ...</i>	9782877068161	29,95 \$	SOCADIS	22,00 €	20,85 €	1,4362
<i>Le trône de fer t. 01</i>	9782290019436	29,95 \$	SOCADIS	15,90 €	15,07 €	1,9872
<i>Game over</i>	9782930618432	16,95 \$	SOCADIS	10,95 €	10,38 €	1,6331
<i>À moi seul bien des person.</i>	9782021084399	34,95 \$	DIMÉDIA	21,80 €	20,66 €	1,6914
<i>Les schtroumpfs à Pilulit</i>	9782803632558	17,95 \$	PROLOGUE	10,60 €	10,05 €	1,7865
<i>Grand livre des grillades</i>	9782501087223	29,95 \$	SOCADIS	20,90 €	19,81 €	1,5118
<i>Demain</i>	9782845636224	29,95 \$	ADP	21,90 €	20,76 €	1,4428
<i>Lou</i>	9782723484268	16,95 \$	SOCADIS	10,40 €	9,86 €	1,7194
<i>Une chanson douce</i>	9782226248282	29,95 \$	ADP	22,90 €	21,71 €	1,3798
<i>22/11/63</i>	9782226246943	39,95 \$	ADP	25,90 €	24,55 €	1,6273
<i>Ils vivent la nuit</i>	9782743624613	34,95 \$	DIMÉDIA	23,49 €	22,27 €	1,5697
<i>Nos gloires secrètes</i>	9782070122769	28,95 \$	SOCADIS	17,90 €	16,97 €	1,7063
<i>En avant toutes</i>	9782709643931	29,95 \$	SOCADIS	18,00 €	17,06 €	1,7554
<i>Poppy Watt est un sacré ...</i>	9782714453174	29,95 \$	ADP	19,50 €	18,48 €	1,6204
<i>Une femme sous la menace</i>	9782749919294	24,95 \$	ADP	17,95 €	17,01 €	1,4664
<i>Bloody Miami</i>	9782221134184	34,95 \$	ADP	24,50 €	23,22 €	1,5050
<i>Le divin enfer de Gabriel</i>	9782749918891	29,95 \$	ADP	19,95 €	18,91 €	1,5838
<i>Tweets sont des chats</i>	9782226248527	19,95 \$	ADP	12,00 €	11,37 €	1,7539
<i>Misericordia</i>	9782714451903	32,95 \$	ADP	22,00 €	20,85 €	1,5801
<i>7 jours</i>	9782021089615	34,95 \$	DIMÉDIA	22,00 €	20,85 €	1,6760
<i>La première inquisitrice</i>	9782352946281	39,95 \$	PROLOGUE	25,00 €	23,70 €	1,6859
<i>l'Étau</i>	9782867466632	34,95 \$	DIMÉDIA	21,00 €	19,91 €	1,7558
<i>Le temps, le temps</i>	9782267024975	29,95 \$	DIMÉDIA	18,00 €	17,06 €	1,7554
<i>Amis, c'est pour la vie</i>	9782205071450	17,95 \$	PROLOGUE	10,60 €	10,05 €	1,7865
<i>Louve t.01</i>	9782803628636	19,95 \$	PROLOGUE	12,00 €	11,37 €	1,7539
<i>Livre d'activités du loup</i>	9782733823927	6,95 \$	BENJAMIN	4,95 €	4,69 €	1,4813
<i>Petits secrets du dico des filles</i>	9782215122531	11,95 \$	PROLOGUE	7,90 €	7,49 €	1,5959
<i>Kraft Vador contre-attaque t.02</i>	9782021058543	14,95 \$	DIMÉDIA	9,90 €	9,38 €	1,5932
<i>CODE</i>	9782845636132	24,95 \$	ADP	19,90 €	18,86 €	1,3227
					Moyenne	1,6220
				Par distributeur	ADP	1,5282
					DIMÉDIA	1,6736
					PROLOGUE	1,7217
					SOCADIS	1,6427

ANNEXE 2 : EXEMPLES DE TAUX DE CONVERSION SUR LES OUVRAGES EN FORMAT POCHE

Titre	ISBN	Prix (\$ CAD)	DISTRIBUTEUR	PVP TTC EURO	PPHT	TABELLE
<i>Avant d'aller dormir</i>	9782266216722	13,95 \$	ADP	7,60 €	7,20 €	1,9365
<i>Gatsby le magnifique</i>	9782253176725	4,95 \$	SOCADIS	2,80 €	2,65 €	1,8651
<i>Muraille de lave</i>	9782757833841	14,95 \$	DIMÉDIA	7,90 €	7,49 €	1,9965
<i>Miséricorde</i>	9782253173618	13,95 \$	SOCADIS	7,90 €	7,49 €	1,8629
<i>Paper Money</i>	9782253160120	13,95 \$	SOCADIS	7,60 €	7,20 €	1,9365
<i>Le vieux qui ne voulait pas ...</i>	9782266218528	14,50 \$	ADP	8,10 €	7,68 €	1,8886
<i>Volte-face</i>	9782253175728	13,95 \$	SOCADIS	8,10 €	7,68 €	1,8169
<i>Limonov</i>	9782070450893	15,95 \$	SOCADIS	8,10 €	7,68 €	2,0774
<i>Aleph</i>	9782290042205	13,95 \$	SOCADIS	6,70 €	6,35 €	2,1966
<i>7 ans après...</i>	9782266239066	13,95 \$	ADP	7,80 €	7,39 €	1,8868
<i>Les quatre accords toltèques</i>	9782883534612	9,95 \$	BENJAMIN	6,60 €	6,26 €	1,5905
<i>L'île des oubliés</i>	9782253161677	13,95 \$	SOCADIS	7,90 €	7,49 €	1,8629
<i>La liste de mes envies</i>	9782253168539	12,95 \$	SOCADIS	6,90 €	6,54 €	1,9800
<i>Steve Jobs</i>	9782253168522	12,95 \$	SOCADIS	8,90 €	8,44 €	1,5351
<i>Hotel Adlon</i>	9782253167273	13,95 \$	SOCADIS	8,10 €	7,68 €	1,8169
<i>Si c'était à refaire</i>	9782266238540	13,95 \$	ADP	7,60 €	7,20 €	1,9365
<i>À la trace</i>	9782757833834	16,95 \$	DIMÉDIA	8,80 €	8,34 €	2,0321
<i>Milarepa</i>	9782253174141	8,95 \$	SOCADIS	4,90 €	4,64 €	1,9270
<i>Ou tu vas, tu es</i>	9782290068939	11,95 \$	SOCADIS	6,70 €	6,35 €	1,8817
<i>Storyteller</i>	9782266183581	13,95 \$	ADP	7,60 €	7,20 €	1,9365
<i>Le Chinois</i>	9782757832110	14,95 \$	DIMÉDIA	8,20 €	7,77 €	1,9234
<i>L'Ombre du vent</i>	9782266233996	14,95 \$	ADP	8,10 €	7,68 €	1,9472
<i>L'Œil du léopard</i>	9782757833704	14,95 \$	DIMÉDIA	7,60 €	7,20 €	2,0753
<i>Au lieu-dit Noir-Étang</i>	9782757820551	14,95 \$	DIMÉDIA	7,60 €	7,20 €	2,0753
<i>Maudit Karma</i>	9782266192392	12,95 \$	ADP	7,20 €	6,82 €	1,8975
<i>La couleur des sentiments</i>	9782330013073	16,95 \$	SOCADIS	9,70 €	9,19 €	1,8435
<i>Cet instant-là</i>	9782266227384	14,95 \$	ADP	8,40 €	7,96 €	1,8776
<i>L'appel de l'ange</i>	9782266227537	13,95 \$	ADP	7,60 €	7,20 €	1,9365
<i>Putain</i>	9782020557177	11,95 \$	DIMÉDIA	6,30 €	5,97 €	2,0012
<i>La peste</i>	9782070360420	13,95 \$	SOCADIS	6,50 €	6,16 €	2,2642
<i>Le zèbre</i>	9782070382750	14,95 \$	SOCADIS	7,50 €	7,11 €	2,1030
<i>Un homme très recherché</i>	9782757814680	16,95 \$	DIMÉDIA	7,70 €	7,30 €	2,3224
<i>L'art de la méditation</i>	9782266194242	10,95 \$	ADP	6,10 €	5,78 €	1,8938
<i>Ébène</i>	9782266114585	10,95 \$	ADP	6,10 €	5,78 €	1,8938
<i>La maître des illusions</i>	9782266188739	14,95 \$	ADP	8,40 €	7,96 €	1,8776
					Moyenne	1,9399
				Par distributeur	ADP	1,909081239
					DIMÉDIA	2,060874194
					SOCADIS	1,931324438

ANNEXE 3 : LISTE DES COOPÉRATIVES TITULAIRES D'UN AGRÉMENT DU MINISTÈRE

- Coopérative du Cégep de Sainte-Foy;
- Coopérative F.-X. Garneau;
- Coopérative ZONE de l'Université Laval;
- COOPSCO Trois-Rivières;
- Coopérative de l'Université de Sherbrooke – campus de la santé;
- Coopérative de l'Université de Sherbrooke – librairie;
- Coop Droit;
- COOP UQAM – librairie;
- Coop HEC Montréal;
- Coopérative du Collège de Maisonneuve;
- Coopérative étudiante de Polytechnique;
- Coopérative étudiante du Collège Ahuntsic;
- Coopérative universitaire de l'École de technologie supérieure;
- Librairie de l'Université de Montréal;
- Coopérative collégiale et universitaire de l'Outaouais;
- Coopsco des Laurentides;
- Coopérative Édouard-Montpetit.

BIBLIOGRAPHIE

ADELFF. *Liste des membres*. <http://www.adelf.qc.ca/membres/membres.html>.

Adhoc recherche. (mai 2013). *Profil de la clientèle actuelle et potentielle*.

Assemblée nationale du Québec, Journal des débats, 28 août 1979. *Commissions parlementaires, n.164. p. B-7404*.

Association québécoise des Salons du livre. *Règlements des exposants*.
http://www.aqsl.org/reglements_exp/fichiers/Reglements_exposants.pdf.

Banque du Canada. *Feuille de calcul de l'inflation*.<http://banqueducanada.ca/taux/renseignements-complémentaires/feuille-de-calcul-de-linflation/>.

Banque du Canada. *L'indice des prix à la consommation depuis 2000*.
<http://www.banqueducanada.ca/taux/indices-des-prix/ipc/>.

Bureau de la concurrence, Gouvernement du Canada.
http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/fra/h_02760.html .

Commission de la culture et de l'éducation. *Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques* .

Gaspard. (2012). *Bilan du marché du livre au Québec*.

Institut de la statistique du Québec. *Système de classification des activités de la culture et des communications du Québec 2004*.
<http://www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/scaccq/principale.htm>.

Institut de la statistique. *Ventes de livres neufs par les librairies, Québec, janvier à décembre 2012 et janvier à avril 2013*.
http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2013/lib-synthese-mens.htm.

Institut de la statistique. *Ventes finales de livres neufs selon la catégorie de point de vente, Québec, 2008-2012*.
http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/livre2012/synthese_08_12.htm.

Lasalle, M. A. (novembre 2007). *Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office du Québec*.

Livres Hebdo. (12 juin 2013). Les diffuseurs de Suisse romande condamnés à 13,4 millions d'euros d'amende.

Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre.

Ministère de la Culture et des Communications. *Liste des distributeurs agréés.*
<http://www.mcc.gouv.qc.ca/index.php?id=1839#c26738>.

Morin Relations publiques, *Nos clients.* <http://morinrp.com/fr/clients/>.

Nos livres à juste prix. *La première industrie culturelle au Québec.* <http://noslivresajusteprix.com/>.

Observatoire de la culture et des communications du Québec. (avril 2011). *Les distributeurs de livres en 2008-2009, optique culture numéro 2.*
http://www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/publicat_obs/pdf/optique_culture_02.pdf.

Radio-Canada. (2 avril 2013). *Temps difficile pour les librairies indépendantes.* <http://www.radio-canada.ca/regions/quebec/2013/03/29/008-librairies-fermetures-quebec.shtml>.

Règlement sur l'acquisition de livres par certaines personnes dans les librairies agréées.

Règlement sur l'agrément des distributeurs au Québec et le mode de calcul du prix de vente.

Règlement sur l'agrément des libraires.

SODEC. (2000). *Rapport du comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre.*

SODEC. (2011-2012). *Rapport annuel de gestion,* <http://www.sodec.gouv.qc.ca/fr/page/route/5/99>.

SODEC. *Programme d'aide aux entreprises du livre et de l'édition spécialisée.*
http://www.sodec.gouv.qc.ca//libraries/uploads/sodec/complements_programmes/livres/aide_financiere/livre_2013-2014.pdf