CCE – 027M
C.P. – Livres neufs imprimés et numériques

Mémoire de la Commission du livre de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec présenté à la Commission de la culture et de l'éducation

CONSULTATION SUR LA RÉGLEMENTATION DU PRIX DE VENTE AU PUBLIC DES LIVRES NEUFS IMPRIMÉS ET NUMÉRIQUES

23 août 2013

Contenu

PRÉSENTATION **3**

1. UN RÉSEAU DE LIBRAIRIES PROFESSIONNELLES ASSURE LA BIBLIODIVERSITÉ **9**

1.1 LA LOI 51 ET LA BIBLIODIVERSITÉ 9
1.2 LA LIBRAIRIE AGRÉÉE 10

2. LA FILIÈRE QUÉBÉCOISE DU LIVRE **14**

2.1 LA FILIÈRE ÉCONOMIQUE : QUELQUES CHIFFRES 14
2.2 L'INTÉGRATION DU NUMÉRIQUE 14

3. LA DISPARITÉ STRUCTURELLE ENTRE LES DEUX PRINCIPAUX RÉSEAUX DE DISTRIBUTION : LES LIBRAIRIES ET LA GRANDE DIFFUSION **18**

3.1 LA VENTE DES NOUVEAUTÉS AU QUÉBEC 18
3.2 DANS LE RÉSEAU DES LIBRAIRIES : UN TRAVAIL EXIGEANT POUR CHAQUE TITRE 20
3.3 DANS LE RÉSEAU DE LA GRANDE DISTRIBUTION : UNE MARCHANDISE COMME UNE AUTRE 24

4. RÉGLEMENTATION DU PRIX DE VENTE DES NOUVEAUTÉS **26**

ANNEXE I / SOUTIEN DE LA SODEC AU SECTEUR DU LIVRE **31**

EN 2011-2012 31
LA COMMISSION DU LIVRE ET DE L'ÉDITION SPÉCIALISÉE 32
LES PRINCIPAUX CHANTIERS AUXQUELS LA SODEC A CONTRIBUÉ 33
L'AIDE AUX LIBRAIRIES AGRÉÉES 35

ANNEXE II / DES COMPARATIFS À L'INTERNATIONAL **37**

PRÉSENTATION

L'industrie du livre se trouve à un autre moment charnière de son évolution

Le milieu québécois du secteur du livre revendique aujourd'hui l'instauration d'une réglementation du prix de vente au public des nouveautés, que les livres soient imprimés ou numériques. La mesure proposée et les paramètres spécifiques qu'elle contient, durée d'application de neuf mois et seuil maximal de rabais autorisé de 10 %, s'apparente aux lois de prix fixe adoptées dans plusieurs pays industrialisés, dont le Mexique en 2008 et Israël en juillet dernier.

En 1981, le gouvernement québécois a joué d'audace et a fait preuve d'originalité quand il a promulgué la *Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre*[1], dite loi 51, laquelle a permis la création d'un véritable réseau de librairies professionnelles dans l'ensemble du territoire. De pair avec celui des bibliothèques publiques, ce réseau a permis d'offrir aux lecteurs québécois une diversité de titres en langue française publiés ici comme à l'étranger. (Les livres vendus au Québec sont 90 % en français et 10 % en anglais.)

Jusqu'à maintenant, grâce aux effets structurants de la loi et des mesures gouvernementales qui l'accompagnent, le réseau des librairies demeure le principal réseau de mise en marché du livre. En 2012, sur environ 300 librairies, 195 sont des librairies agréées dont 70 % sont des librairies indépendantes. On retrouve des librairies agréées aussi bien à Val-d'Or, Sept-Îles, Rivière-du-Loup que dans des quartiers populaires urbains tels Rosemont ou Verdun.

La loi avait aussi comme objectif de soutenir l'édition québécoise. Selon l'*Étude sur la mise en marché des nouveautés* réalisée en 2007, ce réseau de distribution a permis, en 2004, la vente de près de 4 000 nouveaux titres québécois d'édition générale –des romans, des recueils de poésie et de nouvelles, des pièces de théâtre, de la littérature jeunesse, des ouvrages techniques et scientifiques, des manuels pratiques qui sont autant de témoignages de la réalité québécoise- et de plus de 25 000 titres étrangers, dont le nombre d'exemplaires vendus était respectivement de presque 3 millions et de 3,7 millions. Malgré le fait qu'ils ne représentent que 13 % des titres mis à l'office par les distributeurs, les titres québécois représentent pratiquement la moitié des ventes en nombre d'exemplaires (48 %) et génèrent 44 % des revenus. L'ensemble de la production éditoriale québécoise a réalisé, pour chaque titre de la période à l'étude, des ventes six fois supérieures à celles des livres étrangers.

Le chemin parcouru par l'édition québécoise depuis quelques décennies constitue en quelque sorte un «double miracle». Non seulement elle continue à s'épanouir dans le contexte géographique et

[1] Depuis son implantation, la loi 51 a pour objectifs d'assurer la diffusion de la littérature québécoise et d'augmenter l'accessibilité territoriale du livre, notamment en favorisant l'implantation d'un réseau de librairies professionnelles étendu dans l'ensemble des régions du Québec. Elle poursuit aussi l'objectif d'assurer l'accessibilité économique du livre en prévoyant un soutien financier pour les entreprises québécoises répondant à des conditions d'agrément, et ce, dans le but de maintenir le livre québécois à un prix acceptable pour les consommateurs. Finalement, elle vise à maintenir une infrastructure industrielle et commerciale concurrentielle dans le domaine du livre.

démographique de l'Amérique du Nord, au sein d'une écrasante majorité anglo-saxonne (340 millions), elle réussit de plus, avec une population de 8 millions, à occuper près de 50 % de son marché primaire, vis-à-vis de la multitude de nouveaux titres étrangers de langue française – version originales ou traductions - qui sont également diffusés, principalement de la France pour qui le Québec représente un marché secondaire. En 2012, la filière québécoise du livre emploie environ 12 000 personnes et génère un chiffre d'affaires annuel de près de 700 M $, ce qui en fait la plus grande industrie culturelle québécoise.

Quant au développement de la vente en ligne et du livre numérique, le déploiement de ce marché au Québec tend à reproduire le modèle et l'esprit de la loi 51, de même qu'à préserver tous les intermédiaires commerciaux traditionnels. Avec l'implantation de systèmes de vente et de prêt novateurs, le Québec est nettement en avance sur la plupart des pays francophones, dont la France.

Malgré ce portrait succinct «très positif», les gains obtenus pour l'industrie du livre, pour l'accès aux citoyens à une très grande diversité de titres de langue française, faisant une belle part à l'édition québécoise, pour l'enrichissement de notre culture et la vitalité de nos auteurs, ne sont pas acquis.

L'écologie du secteur est complexe et fragile. Elle repose sur un assemblage de conditions législatives et de pratiques commerciales dont certaines sont assujetties à la loi 51, qui englobent dans sa filière économique les auteurs, les éditeurs, les diffuseurs, les distributeurs et les détaillants de deux principaux réseaux de distribution, celui des librairies et celui de la grande diffusion, ainsi que les bibliothèques publiques. La Politique de la lecture et du livre s'appuie à la fois sur les bibliothèques et sur les librairies pour développer le lectorat et diffuser la littérature nationale dans l'ensemble du territoire québécois. Par ailleurs, l'édition québécoise ne pourrait survivre économiquement sans la vente de livres au public, d'où la place cruciale et stratégique qu'occupe un réseau de librairies professionnelles dans toutes les régions du Québec.

Depuis l'instauration de la loi 51, deux mutations majeures survenues dans le portrait mondial de la vente au détail bousculent l'industrie du livre : l'arrivée des grandes surfaces non spécialisées, suivie du développement des nouvelles technologies de l'information marqué par l'offensive majeure des sites transactionnels de multinationales, tels Amazon et Apple.

Au regard de la situation mondiale, un constat semble se dégager sur le rôle clé d'un régime de prix réglementé pour préserver un certain équilibre entre les différents points de vente au détail et préserver les cultures nationales. Dans les pays où il n'y a jamais eu de règlementation du prix de vente tels les États-Unis et le Canada anglais, ou qui l'ont abandonné comme le Royaume-Uni, on a assisté systématiquement à des guerres de prix qui ont entraîné la concentration du réseau de diffusion, la fermeture de nombreux points de vente indépendants et une augmentation des parts de marché des grandes surfaces. Inversement, la réglementation du prix a permis aux pays l'ayant adoptée le maintien d'un réseau de distribution diversifié qui inclut librairies indépendantes.

Il semble qu'aujourd'hui nous arrivions à un autre tournant stratégique pour l'industrie du livre. La loi 51 à elle seule ne suffit plus. Reconnue et jugée essentielle par tous les acteurs de la filière du livre au Québec, sa portée n'atteint pas, ou peu, les joueurs qui n'y sont pas assujettis. Avec l'intensification des guerres de prix des grandes surfaces non spécialisées et l'offensive des sites transactionnels, tel Amazon, combinées à un recul des ventes globales de livres depuis 2011, la pression est toujours plus forte sur les librairies agréées, surtout indépendantes, et par conséquent sur toute la filière.

Seul un régime de fixation des prix de vente des nouveautés permettrait de déplacer le terrain de la concurrence des prix vers la qualité des services, et ainsi maintenir un marché équilibré composé d'une diversité de librairies et de points de vente. En 2013, un des principaux objectifs d'une réglementation de prix est de permettre aux librairies de récupérer une part de la vente des nouveautés qui sont actuellement soldées par les grandes surfaces non spécialisées, tout en permettant à celles-ci de continuer à vendre des livres.

Les librairies agréées sont des commerces «culturels» : elles doivent jongler avec les exigences de l'économie de la culture

La situation des librairies au Québec est un sujet de préoccupation pour le gouvernement et pour l'ensemble des acteurs de la chaîne du livre depuis de nombreuses années. Le problème de la concurrence sur les prix des nouveautés a été soulevé au cours des travaux du Comité Lespérance puis du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, Comité Larose (1999-2000). Dans son rapport, le Comité étayait 25 recommandations dont un bon nombre visaient à accroître la rentabilité des librairies : contrôle accru vis-à-vis de la Loi 51 et de ses règlements, mise à niveau technologique, formation des libraires, création d'une mesure favorisant l'enrichissement du fonds en librairie et, dernière et non la moindre, l'établissement du prix unique dans la vente au détail du livre dans leur première année de parution.

Chaque année, ce sont près de 30 000 nouveautés d'édition générale, de langue française, qui sont mises en marché dans le réseau de distribution du livre au Québec, soit le réseau des librairies et le réseau de grande diffusion.

Or il existe une énorme disparité structurelle entre ces deux réseaux.

Le réseau de grande diffusion comprend un ensemble de petits points de vente (tabagies, maisons de la presse), les chaînes de magasins (Jean Coutu par exemple) et les grandes surfaces qui vendent des livres - ce sont principalement trois grandes sociétés américaines, Costco, Walmart et Zellers (Target en 2013), opérant 112 points de vente au Québec. Plus ou moins 500 titres sont mis en marché annuellement dans ce réseau. Ces titres présentent des conditions faciles de vente; ce sont principalement des livres à succès (auteurs très connus), des dictionnaires, des guides pratiques, des ouvrages saisonniers, des livres de « croissance personnelle », des livres de format poche et des albums jeunesse. Ce marché est caractérisé par des tirages à grand nombre d'exemplaires, un cycle de vente rapide, un taux de retour bas et un effort de vente minimal.

Les grandes surfaces ont comme unique politique l'application des lois du marché afin d'optimiser le rendement à leurs actionnaires. Le livre y est traité comme n'importe quelle marchandise et sert souvent de produit d'appel. Elles appliquent une politique d'escompte sur les prix suggérés des *best-sellers*, respectivement de 30 % (Costco), 25 % (Walmart), et de 10 à 30 % (Zellers).

On assiste à une intensification de la guerre des prix sur les *best-sellers* livrée par les magasins à grande surface et certains détaillants non libraires ainsi que l'arrivée récente de nouveaux grands détaillants et agrégrateurs mondiaux qui, ailleurs au Canada et aux États-Unis, ont implanté des stratégies de vente de *best-sellers* encore plus agressives que ce qui est présentement en vigueur au Québec.

Les autres nouveautés, les quelque 29 500 autres titres, sont mises en marché dans le réseau des librairies, principalement les librairies agréées, par le biais du système de l'office. Les activités qui y sont reliées sont d'ordre logistique, informatif et d'affaires : précision de la commande, stratégie de réassort, gestion des retours, constitution du fonds, marges de crédit et conditions de paiement, etc. La vente de ces titres en librairie repose sur une équipe de libraires professionnels, demande un effort de promotion substantiel et une logistique considérable avec des taux de retour élevés. C'est un segment de marché passablement moins rentable que celui des *best-sellers*. La prolifération des titres et les arrivages constants de nouveautés complexifient la gestion de la librairie; les nombreux envois d'office combinés à des délais de paiement relativement courts exercent une pression importante sur sa trésorerie.

S'il est vrai que la loi 51 confère aux librairies agréées l'exclusivité des marchés publics[2] -un marché particulièrement crucial pour la survie des librairies en régions- et des avantages de remise de la part des distributeurs (généralement de 40 %) dans le but de leur assurer une marge bénéficiaire susceptible de les rentabiliser, en contrepartie elle leur pose de nombreuses exigences. Pour être agréée, une librairie doit avoir pignon sur rue, concentrer ses affaires sur la vente de livres et maintenir un inventaire susceptible d'assurer aux lecteurs de tout le Québec un accès réel aux titres qu'ils veulent se procurer. Elle doit aussi répondre à des exigences relatives à la nature des stocks, à certains critères de vente et à la qualité des services offerts, dont l'obligation d'un référencement complet des publications de langue française disponibles sur le marché. Ayant énoncé tout ceci, on comprend mieux ce que l'on entend par les services offerts par la librairie.

Effets des guerres de prix sur les consommateurs

D'après les données de l'Observatoire de la culture (OCCQ), en 2012, 17 % des ventes de livres ont été effectuées dans le réseau de grande diffusion, dont 11 % dans les grandes surfaces. Ce qui est loin d'être négligeable tant pour les éditeurs que pour les distributeurs.

[2] Le marché public, ou institutionnel, comprend les bibliothèques publiques et scolaires ainsi que l'ensemble des organismes gouvernementaux.

Dans la grande diffusion, il est question de plus ou moins 500 titres best-sellers (i.e. 1,7 % de l'ensemble des nouveautés) qui constituent le segment de marché le plus lucratif en comparaison des 29 500 autres titres qui sont assumés par le réseau des librairies uniquement.

La perte de ventes et de bénéfices -lorsqu'elles se voient forcées de vendre à perte pour accorder des escomptes similaires à celles des grandes surfaces- dans ce segment lucratif du marché des nouveautés oblige les librairies agréées indépendantes à rogner de plus en plus leur marge pour conserver leur clientèle, des marges nettes se situant pour plusieurs autour de 1,5 %. En réalité, elles ne peuvent tout simplement pas se permettre d'offrir des rabais substantiels étant donné leur structure de coûts différente et leurs obligations particulières découlant de loi 51.

Il faut ajouter que les rabais consentis par les grandes surfaces ont un impact sur le prix des livres. La compétition pour le plus bas prix conduit les grands détaillants à réclamer des remises supplémentaires de la part des distributeurs. La règle du jeu au Québec qui consiste à accorder un taux de 30 % de remise dans le réseau de la grande diffusion ainsi que des services de conditionnement et de traitement des livres, y compris l'étiquetage, semble toujours prévaloir. Cependant une pression accrue pourrait engendrer un même type de distorsion des prix comme c'est le cas au Royaume-Uni (d'après Fishwick), où pour compenser leur manque à gagner, les éditeurs augmentent le prix de détail suggéré et, où, au bout du compte, le consommateur paie plus cher les livres.

La hausse du prix du livre au Royaume-Uni a largement dépassé les hausses correspondantes en France et en Allemagne qui ont conservé le prix unique du livre.

La réglementation du prix de vente des nouveautés s'inscrit dans la continuité des actions gouvernementales

La réglementation réclamée par le milieu du livre permettrait de corriger le déséquilibre récurrent entre les deux principaux réseaux de la mise en marché des nouveautés -livres imprimés- dans la vente de ces quelque 500 titres «meilleurs vendeurs», à fort tirage, annuellement. Elle permettrait tant aux librairies qu'aux grandes surfaces de les escompter jusqu'à 10 % du prix établi. Du point de vue de l'accessibilité économique du livre aux consommateurs, il ne faut pas oublier que somme toute 89 % des achats de nouveautés sont généralement effectués selon le prix de vente suggéré par l'éditeur.

Nous croyons qu'une telle réglementation devrait nécessairement s'appliquer aux livres imprimés et aux livres numériques afin de prendre en compte la nouvelle réalité multi-supports du livre, d'autant plus que le déploiement du marché numérique au Québec s'appuie sur sa filière économique traditionnelle. Cette façon unique de faire est due aux efforts de concertation consentis depuis plus de dix ans par les associations professionnelles du milieu autour de la Table de concertation interprofessionnelle du livre, mais aussi à l'évolution de l'aide gouvernementale pour accompagner les institutions et les entreprises dans leur adaptation au numérique et soutenir des projets privés et

des projets collectifs favorisant la vente en ligne et une offre de livres numériques, incluant l'édition québécoise.

Depuis sa création en 1995, la SODEC vient en aide aux librairies agréées, principalement aux librairies indépendantes. Ces aides financières, attribuées sous forme de subventions et d'aide remboursable, ont permis aux librairies de s'informatiser, de moderniser leur établissement et de réaliser des activités promotionnelles. Ces aides ont également permis le développement de Memento par la BTLF, du système Needa mis en place par l'ADELF, de l'entrepôt numérique ANEL/De Marque, du portail des Librairies indépendantes du Québec ainsi que de la plateforme *pretnumerique.ca* en bibliothèque.

Grâce à ces actions concertées, le Québec est nettement en avance sur la plupart des pays francophones dans le développement du livre numérique et de la vente en ligne, et a réussi à faire une place aux librairies sur ce marché.

Réglementation du prix de vente du livre imprimé et numérique / une nouvelle loi

Une règlementation du prix de vente du livre viserait à préserver une part de marché vitale au réseau des librairies dans la vente des livres, qu'ils soient vendus sur support papier ou sur support numérique. Elle nous apparaît comme une mesure essentielle et complémentaire aux autres mesures gouvernementales déjà existantes pour poursuivre les objectifs de la Politique de la lecture et du livre, et assurer le maintien d'un réseau en santé de librairies agréées dans l'ensemble du territoire québécois.

Dans le cours de ses réflexions, la SODEC a obtenu un avis juridique sur la souveraineté parlementaire du Québec dans l'éventualité d'une nouvelle loi dont l'objet porterait principalement et essentiellement sur la détermination d'un prix minimum de vente du livre traditionnel et du livre numérique. Cet avis obtenu auprès de Fasken Martineau stipule que le Parlement peut procéder par la voie législative qu'il juge la plus appropriée, et peut donc adopter une loi spéciale et procéder à l'amendement de toute disposition incompatible de la loi 51 et de ses règlements à l'intérieur même de la loi spéciale.

Nous croyons qu'il faut agir avant qu'il ne soit trop tard, et que nous assistions dans les prochaines années à un recul et à une érosion de ce qui a été développé à force de combativité, de créativité et de concertation de la part des tous les acteurs de l'industrie du livre. Les actions gouvernementales ont aussi appuyé et soutenu cette évolution et se doivent d'être conséquentes.

1. UN RÉSEAU DE LIBRAIRIES PROFESSIONNELLES ASSURE LA BIBLIODIVERSITÉ

1.1 LA LOI 51 ET LA BIBLIODIVERSITÉ

Depuis 1981, le marché du livre est encadré par la Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre (L.R.Q. chap. D-8.1, ou «Loi 51»), qui régit les pratiques commerciales entre les acteurs de la chaîne québécoise du livre et stimule, conjointement avec la Politique de la lecture et du livre de 1998, le développement du livre et du lectorat.

Depuis son implantation, la loi 51[3] a pour objectifs d'assurer la diffusion de la littérature québécoise et d'augmenter l'accessibilité territoriale du livre, notamment en favorisant l'implantation d'un réseau de librairies professionnelles étendu dans l'ensemble des régions du Québec. Elle poursuit aussi l'objectif d'assurer l'accessibilité économique du livre en prévoyant un soutien financier pour les entreprises québécoises répondant à des conditions d'agrément, et ce, dans le but de maintenir le livre québécois à un prix acceptable pour les consommateurs. Finalement, elle vise à maintenir une infrastructure industrielle et commerciale concurrentielle dans le domaine du livre.

À l'époque, il s'agissait de la législation du genre la plus avant-gardiste en Amérique du Nord; une approche originale adaptée aux enjeux culturels et linguistiques propres au Québec, dans un contexte de faible démographie répartie sur un vaste territoire[4].

L'approche québécoise a eu les résultats structurants escomptés. La loi 51 a permis la création d'un véritable réseau de librairies professionnelles qui offre aux lecteurs québécois, dans l'ensemble du territoire, une diversité de titres en langue française publiés ici comme à l'étranger. (Les livres vendus au Québec sont 90 % en français et 10 % en anglais.)

« Des librairies agréées ont ainsi vu le jour dans des villes telles que Val-d'Or, Sept-Îles ou Rivière-du-Loup, par exemple, mais aussi dans des quartiers populaires de centres urbains comme la Basse-Ville de Québec, Hochelaga-Maisonneuve, Rosemont ou Verdun. Ces commerces de proximité jouent un rôle essentiel dans la diffusion du livre et la promotion de la lecture dans leurs milieux respectifs. Ce sont aussi des acteurs économiques locaux non négligeables, souvent propriété d'entrepreneurs locaux qui créent des emplois sur tout le territoire et qui contribuent à la vitalité économique locale. »[5]

Ce réseau de librairies agréées, de pair avec celui des bibliothèques publiques, permet de diffuser l'ensemble de la production éditoriale québécoise et française. Il permet particulièrement de soutenir l'édition québécoise, l'industrie devant atteindre des objectifs économiques qui ne peuvent

[3] La loi 51 s'applique aux livres imprimés, à l'exclusion des manuels scolaires. Le livre numérique n'y est pas assujetti -parce qu'inexistant à l'époque-, mais le déploiement de ce marché au Québec tend à reproduire le modèle et l'esprit de la loi, de même qu'à préserver les intermédiaires commerciaux traditionnels.
[4] ADELF (2012), *Réglementer le Prix de vente des livres : un enjeu culturel et économique.*
[5] idem

être atteints que par la vente des livres aux lecteurs, tout en constituant une formidable vitrine promotionnelle pour les écrivains et les éditeurs québécois. Non seulement l'édition québécoise continue-t-elle à s'épanouir dans le contexte géographique et démographique de l'Amérique du Nord, au sein d'une écrasante majorité anglo-saxonne (340 millions), elle réussit, avec une population de 8 millions, à occuper près de 50 % de son marché primaire.

1.2 LA LIBRAIRIE AGRÉÉE

Les conditions d'agrément de la librairie

L'un des dispositifs essentiels de la loi est l'agrément des librairies. Pour être agréée, une librairie doit avoir pignon sur rue, concentrer ses affaires sur la vente de livres et maintenir un inventaire susceptible d'assurer aux lecteurs de tout le Québec un accès réel aux titres qu'ils veulent se procurer. Elle doit aussi répondre à des exigences relatives à la nature des stocks, à certains critères de vente et à la qualité des services offerts, dont l'obligation d'un référencement complet des publications de langue française disponibles sur le marché.

En contrepartie, la loi confère aux librairies agréées l'exclusivité des marchés publics -un marché particulièrement crucial pour la survie des librairies en régions- et des avantages de remise de la part des distributeurs (généralement de 40 %). Ces deux mesures devant assurer aux librairies agréées une marge bénéficiaire susceptible de les rentabiliser.

La loi demande aux acheteurs institutionnels (écoles et bibliothèques, entre autres) d'acheter leurs livres sans remise dans les librairies agréées de leur région. En contrepartie, elle donne aux institutions accès à des subventions pour l'acquisition de livres et leur garantit pour ces livres un prix acceptable, en subventionnant les éditeurs québécois et en fixant des tabelles pour le livre importé.

De la même façon, les éditeurs agréés, sous certaines conditions, ont accès à des subventions pour maintenir le livre québécois à un prix abordable et leur permettre d'être concurrentiels.

Selon les paramètres de la loi 51, pour être agréée, la librairie doit notamment:

- détenir au moins 2 000 titres différents publiés au Québec et 4 000 titres différents publiés ailleurs;
- recevoir les offices[6] d'au moins 25 éditeurs québécois agréés, les garder à l'étalage pendant au moins quatre mois et s'approvisionner chez les distributeurs agréés en ce qui concerne les titres dont ils ont l'exclusivité;
- exploiter un établissement commercial ouvert à l'année longue, facilement accessible et comportant une aire de vente et d'étalage réservée aux livres.

[6] Les termes «l'office», «les offices», «la mise à l'office», «le système d'office» ou encore «les envois d'office» sont souvent employés dans le même sens que «le système de mise à l'office».

D'autres exigences s'appliquent à certains critères de vente et à la qualité des services offerts. Les critères de vente ont été déterminés pour refléter la disparité démographique de la clientèle des librairies selon leur localisation géographique. La loi 51 spécifie que : si la librairie est située dans une municipalité de plus de 10 000 habitants, la vente de livres doit représenter au moins 50 % de son chiffre d'affaires total ou s'élever à au moins 300 000 $; dans une municipalité de moins de 10 000 habitants, le minimum du chiffre d'affaires est établi à 150 000 $.

Il appert aujourd'hui que ces critères particuliers de la loi ne sont plus adaptés à la réalité économique des librairies agréées; au moment de l'implantation de la loi, les législateurs n'ayant pas prévu un réajustement des chiffres qui suivrait à la fois l'accroissement démographique et l'indexation des prix à l'inflation. L'étude qu'a réalisée la SODEC, en 2002, sur la concordance des critères de l'agrément, démontre que pour atteindre le point d'équilibre avec un assortiment de 6 000 titres, les ventes de livres devraient être de 500 000 $ dans le cas d'une librairie indépendante et de 870 000 $ dans le cas d'une librairie en réseau. Pour les librairies situées en régions éloignées, selon le même type d'estimation, le chiffre serait de 280 000 $.

Par ailleurs, les exigences relatives à la qualité des services offerts par la librairie agréée comportent l'obligation d'un référencement complet des publications de langue française disponibles sur le marché ainsi que des services conseil et de traitement de commandes spécifiques auprès de la clientèle. Depuis l'instauration de Memento en 2005 par la Banque de titres en langue française, et à la suite de la disparition des ressources bibliographiques jusque là disponibles sur support papier[7], les librairies agréées se sont vues dans l'obligation de contracter un abonnement à Memento, après avoir effectué une informatisation partielle, ou plus complète pour englober les suivis d'inventaire et des ventes, de leur entreprise.

La fragilité des librairies agréées, particulièrement les librairies indépendantes

La situation des librairies au Québec est un sujet de préoccupation pour le gouvernement et pour l'ensemble des acteurs de la chaîne du livre depuis de nombreuses années puisque ce sont elles, en complémentarité avec les bibliothèques publiques, qui assurent l'accès à un assortiment diversifié de livres partout sur le territoire, en assurant leur diffusion, leur promotion et leur médiation. Elles jouent un rôle particulièrement crucial vis-à-vis de l'édition québécoise pour laquelle les différentes régions du Québec constituent le premier marché.

Jusqu'à maintenant, grâce aux effets structurants de la loi et des mesures gouvernementales qui l'accompagnent, le réseau des librairies demeure le principal réseau de mise en marché du livre. En 2012, sur environ 300 librairies, 195 sont des librairies agréées dont 70 % sont des librairies indépendantes. Elles sont présentes dans toutes les régions administratives du Québec, sauf dans le Nord-du-Québec.

[7] Auparavant, les librairies utilisaient le catalogue sur support papier des « Livres disponibles» et celui des livres disponibles canadiens de langue française (Bibliodata), particulièrement pour toute l'édition québécoise qui y était mise à jour automatiquement.

Depuis l'instauration de la loi 51, deux mutations majeures survenues dans le portrait mondial de la vente au détail bousculent l'industrie du livre : l'arrivée des grandes surfaces non spécialisées au cours des années 1990 suivie du développement des nouvelles technologies de l'information à partir des années 2000 marqué par l'offensive majeure des sites transactionnels de multinationales, tel Amazon.

Le problème de la concurrence sur les prix des nouveautés, caractérisée par les rabais accordés par les grandes surfaces non spécialisées, avait déjà été soulevé au cours des travaux du Comité Lespérance puis du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, Comité Larose (1999-2000)[8]. Dans son rapport, le Comité étayait 25 recommandations dont un bon nombre visaient à accroître la rentabilité des librairies : contrôle accru vis-à-vis de la loi 51 et de ses règlements, mise à niveau technologique, formation des libraires, création d'une mesure favorisant l'enrichissement du fonds en librairie et, dernière et non la moindre, l'établissement du prix unique dans la vente au détail du livre dans leur première année de parution.

En réalité, avec des marges nettes se situant pour plusieurs d'entre elles autour de 1,5 %, les librairies indépendantes ne peuvent tout simplement pas se permettre d'offrir des rabais substantiels comme le font les grandes surfaces, étant donné leur structure de coûts différente et leurs obligations particulières découlant de loi 51.

L'intensification des guerres de prix des grandes surfaces non spécialisées et l'offensive des sites transactionnels, tel Amazon, combinées à un recul des ventes globales de livres depuis 2011, exercent une pression de plus en plus forte sur les librairies agréées, surtout indépendantes. L'Observatoire de la culture et des communications du Québec (OCCQ) a fait état du recul, ces dernières années, de la part de marché des librairies indépendantes versus les librairies à succursales.

Les rapports financiers 2008-2009 et 2009-2010 des librairies agréées, recueillis par le ministère de la Culture et des Communications en raison des obligations liées à l'agrément, révèlent, sans surprise, que les librairies agréées qui sont financièrement à risque ont un fonds modeste et un chiffre d'affaires plus faible que la moyenne. Plusieurs facteurs autres que la vente à rabais des livres « meilleurs vendeurs » dans les grandes surfaces peuvent concourir à la précarité des librairies agrées, notamment indépendantes, dont les nouvelles pratiques de consommation et de lecture, l'essor du marché de la vente en ligne et de celui du livre numérique, la concentration des entreprises, les problèmes de relève ainsi que les pratiques d'approvisionnement.

Cependant tout nous porte à croire qu'un régime de fixation des prix de vente des nouveautés permettrait de déplacer le terrain de la concurrence des prix vers la qualité des services, et ce faisant de contribuer à maintenir un réseau en santé de librairies agréées dans l'ensemble du territoire québécois.

[8] Voir ANNEXE I : Apport de la SODEC au secteur du livre.

L'écologie du secteur est complexe et fragile. Elle repose sur un assemblage de conditions législatives et de pratiques commerciales dont certaines sont assujetties à la loi 51, qui englobent dans sa filière économique les auteurs, les éditeurs, les diffuseurs, les distributeurs et les détaillants de deux principaux réseaux de distribution, celui des librairies et celui de la grande diffusion, ainsi que les bibliothèques publiques. La Politique de la lecture et du livre s'appuie à la fois sur les bibliothèques et sur les librairies pour développer le lectorat et diffuser la littérature nationale dans l'ensemble du territoire québécois. Par ailleurs, l'édition québécoise ne pourrait survivre économiquement sans la vente de livres au public, d'où la place cruciale et stratégique qu'occupe un réseau de librairies professionnelles dans toutes les régions du Québec.

2. LA FILIÈRE QUÉBÉCOISE DU LIVRE

2.1 LA FILIÈRE ÉCONOMIQUE : QUELQUES CHIFFRES

Trente ans après l'entrée en vigueur de la loi 51, on peut constater que l'approche québécoise a produit des résultats bénéfiques pour les créateurs, l'industrie et la société. Tel que décrit dans le document de l'ADELF : « La filière du livre emploie actuellement environ 12 000 personnes au Québec et génère un chiffre d'affaires annuel de près de 700 M $, ce qui en fait la plus grande industrie culturelle québécoise. Plus de 4 500 titres sont publiés ici chaque année. Au prorata de la population, le volume d'édition est comparable, par exemple, à celui de la France, de l'Italie et de l'Allemagne. Les titres québécois (littérature générale et scolaire) occupent plus de la moitié du marché du livre. Par ailleurs, les lecteurs québécois ont aussi pleinement accès à la littérature du monde entier grâce à un système d'importation et de distribution efficace qui met en marché environ 30 000 nouveautés en langue française par année ».

2.2 L'INTÉGRATION DU NUMÉRIQUE

Le livre : une dualité contenu/support que ce dernier soit papier ou pixels

De façon formelle et traditionnelle, le livre se définit comme un objet matériel constituant tout à la fois un support pour un texte écrit, un bien destiné à être diffusé et conservé, et un objet maniable (Lallement, 1993). Le livre, en plus de se caractériser par une dualité contenu/support qui autorise la reproductibilité, résulte de la mise en œuvre d'un imposant travail de création. Il est soumis à la nécessité d'un constant renouvellement de l'offre, il doit faire face à une demande hautement aléatoire et, par son unicité, il possède le caractère d'un prototype, du moins en partie (Marc Ménard, 2001)[9].

Comme pour tout produit culturel, la valeur d'un livre repose essentiellement sur celle de son contenu et est fondamentalement subjective et imprévisible. Pour chacun des livres qu'il publie, un éditeur investit sans aucune garantie des réactions du public l'égard de ce titre en particulier. Il faut comprendre que la production de masse, rendue possible par la reproductibilité du support, en imprimerie ou en numérisation, demeure avant tout une potentialité (Marc Ménard, 2001). Alors que certains ouvrages sont destinés à des segments de marché ou à des niches étroites et font l'objet d'un faible tirage, de nombreux autres qui sont destinés à un grand public n'atteindront pas leur cible.

Comme l'explique Marc Ménard, dans *Les Chiffres des mots*, le caractère de reproductibilité du livre n'impose pas l'industrialisation de toute la filière. L'ensemble des activités reliées à la création – le travail des auteurs – ainsi que la production - les opérations sous la responsabilité des éditeurs – relèvent d'un mode de production de type artisanal, i.e pré-industrielles. Malgré les progrès de

[9] Ménard, M. (2001), *Les chiffres des mots. Portrait économique du livre au Québec*, Montréal, SODEC

l'informatique, le processus de création demeure largement aléatoire et réfractaire à la mécanisation, à la rationalisation et au contrôle et constitue une structure du marché du travail qui repose sur l'existence d'un vaste réservoir de main-d'œuvre artistique et professionnelle. Les auteurs sont rémunérés par les droits d'auteurs, lesquels sont fixés en proportion des ventes et sont évidemment négociables en fonction du rapport de force respectif des joueurs en cause. Ces opérations engendrent des coûts variables qui peuvent être très élevés en comparaison des coûts associés à l'imprimerie, qui elle est pleinement industrialisée. En ce qui concerne la distribution et la vente au détail, Marc Ménard, parle d'une fonction logistique quasi industrielle, dont la logique est fondée sur l'amélioration de l'efficacité par le biais d'une rationalisation des activités.

Dès 2001, Marc Ménard avance que les caractéristiques du livre traditionnel s'appliquent au support numérique. Il signale que, dans tous les cas, on retrouve 1) un support matériel sur lequel est inscrit le contenu ; 2) un bien destiné à être diffusé, lu et conservé ; et 3) un objet maniable. Il ajoute que même si la forme physique du support compte, tant du point de vue de son impact sur les acteurs économiques qui participent à sa diffusion qu'au point de vue de la réceptivité et de l'usage qu'en font les consommateurs, ce support est toujours subordonné à la création intellectuelle, au contenu auquel il donne forme. Il demeure secondaire.

Selon Ménard, ce processus de « dématérialisation » doit être considéré dans une perspective de complémentarité (les nouveaux supports ne feront pas disparaître le livre de papier, ils le compléteront) et il contient les germes d'un élargissement de l'accessibilité et des débouchés économiques du livre, notamment par une mise à disposition étant à priori infinie puisque non limitée par un inventaire matériel et d'éventuelles ruptures de stock.

Le déploiement du marché numérique au Québec

Cette compréhension de la complémentarité du livre numérique par rapport au livre traditionnel permettant de nouveaux débouchés économiques du livre tout en continuant à publier et mettre en marché le livre sur support papier, a été parfaitement intégrée par la filière québécoise du livre.

C'est ce qui explique notamment que les acteurs du livre regroupés autour de la Table de concertation interprofessionnelle du livre[10] incluent comme allant de soi le livre numérique dans leur proposition de réglementation du prix de vente des nouveautés.

[10] La Table de concertation interprofessionnelle du livre a été mise en place en 2002, par les associations professionnelles ayant participé aux travaux du Comité sur les pratiques commerciales du livre, en 1999-2000. Parmi ses recommandations, le Comité proposait « de mettre en place une table de concertation interprofessionnelle permanente, composée de personnes désignées par les différentes associations professionnelles. Cette table de concertation aurait pour mandat d'assurer la cohésion, le rayonnement et le renforcement de la filière du livre, par la mise en place d'activités d'information, de formation et de représentation et, s'il y a lieu, par la proposition de débats, d'études, colloques ou forums, auxquels pourraient se joindre d'autres intervenants institutionnels ou gouvernementaux. »
Dès sa création, la Table de concertation a invité les représentants des bibliothèques publiques à y participer; aujourd'hui, la table regroupe les sept principales associations du secteur du livre ainsi qu'un représentant des chaînes de librairies: l'Union des écrivaines et des écrivains québécois (UNEQ), l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL), l'Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française (ADELF), l'Association des libraires du Québec (ALQ), la Fédération québécoise des coopératives en milieu scolaire (FQCms), le Réseau BIBLIO du Québec et les Bibliothèques publiques du Québec (BPQ).

C'est ce qui explique également que le déploiement du marché numérique au Québec tend à reproduire le modèle et l'esprit de la loi 51, de même qu'à préserver tous les intermédiaires commerciaux traditionnels. Le phénomène est attribuable, d'une part aux efforts de concertation consentis depuis plus de dix ans par les associations professionnelles du milieu autour de la Table de concertation interprofessionnelle du livre et, d'autre part, à l'évolution de l'aide gouvernementale[11] pour accompagner les institutions et les entreprises dans leur adaptation au numérique et soutenir des projets privés et des projets collectifs favorisant la vente en ligne et une offre de livres numériques, incluant l'édition québécoise.

Des projets majeurs et innovateurs tels que l'Agrégateur ANEL/De Marque, le portail Ruedeslibraires.com des librairies indépendantes du Québec ou encore Pretnumerique.ca, la plateforme de prêt de livres numériques dans les bibliothèques, ont pu émerger au cours des dernières années parce qu'un soutien gouvernemental significatif, découlant entre autres de la Politique de la lecture et du livre, a été consenti pour favoriser l'informatisation de la grande majorité des librairies agréées. L'informatisation a permis aux librairies leur abonnement généralisé à Memento - le service de référencement développé par la Banque de titres de langue française et Électre -, leur connexion au système Needa – un système de transmission automatique des commandes mis en place par l'ADELF et qui permet aux distributeurs et aux libraires une gestion et un suivi plus efficace du système de mise à l'office et des ventes fermes – et la participation de plusieurs d'entre elles à des portails numériques collectifs.

Avec l'implantation de ces systèmes de vente et de prêt, le Québec est nettement en avance sur la plupart des pays francophones, dont la France.

La mise à disposition des titres québécois évolue rapidement, notamment depuis la création de l'entrepôt numérique ANEL/De Marque en 2009. Aujourd'hui, plus de 12 000 titres québécois sont offerts sur support numérique et mis en vente dans différents réseaux en ligne, tels que les librairies indépendantes par le biais du portail des LIQ, Renaud-Bray, Archambault et COOPSCO. Jusqu'à présent le livre numérique québécois est vendu au prix déterminé par l'éditeur dans l'ensemble des points de vente, ce qui constitue en quelque sorte une règle informelle de prix unique à l'intérieur de la filière du livre.

De plus en plus de versions numériques des titres étrangers de langue française distribués au Québec sont aussi offertes, et ceci, dans le respect des ententes de distribution exclusive. Ils sont aussi vendus au prix déterminé, dans ces cas-ci, par les distributeurs.

Les membres de la Table de concertation se réunissent quatre fois par année, et leurs échanges portent sur l'ensemble des sujets qui touchent le secteur : promotion du livre, informatisation, loi sur le droit d'auteur, loi 51, soutien public, BTLF, prêt numérique en bibliothèque, etc.

Le projet de réglementation du prix des nouveautés a ainsi fait l'objet d'échanges au sein de la Table de concertation depuis presque deux ans, et est défendu par l'ensemble de la filière québécoise du livre.

[11] Voir ANNEXE I : Apport de la SODEC au secteur du livre

La menace des sites transactionnels de multinationales

Les sites transactionnels, propriétés de multinationales, tel Amazon, ont déjà monopolisé la vente en ligne du livre imprimé et du livre numérique de langue anglaise, en imposant leurs politiques et leurs conditions de vente à l'ensemble du marché américain et canadien, ce qui a eu un effet désastreux sur les librairies indépendantes et de chaînes aux États-Unis et au Canada anglais. En 2011, la faillite de Borders a entraîné la fermeture de 400 magasins tandis que Barnes & Noble enregistre des déficits d'un trimestre à l'autre. Depuis quelques années, ces grands agrégateurs accentuent leur offensive sur le marché canadien, dont le marché québécois, et cherchent aussi à augmenter leur offre de livres numériques de langue française.

En pratiquant des rabais importants sur les prix de vente, souvent à perte, que ni les éditeurs, distributeurs ou libraires ne seraient en mesure de consentir, ces grands agrégateurs pourraient facilement s'accaparer la globalité du marché du livre numérique au Québec et ainsi constituer une menace à l'existence même des librairies, surtout des librairies indépendantes.

Une réglementation de prix de vente des nouveautés, incluant nécessairement le livre numérique, permettrait de maintenir les acquis de la filière en empêchant les guerres de prix et la mainmise des multinationales sur le marché numérique.

Il serait en effet illusoire de croire que l'industrie du livre puisse continuer à se développer sans qu'elle détienne une part significative du marché du livre numérique de langue française au Québec, étant donné la nouvelle réalité multi-supports des produits culturels, dont le livre. On n'a qu'à penser à ce qui s'est produit dans l'industrie de la musique.

3. LA DISPARITÉ STRUCTURELLE ENTRE LES DEUX PRINCIPAUX RÉSEAUX DE DISTRIBUTION : LES LIBRAIRIES ET LA GRANDE DIFFUSION

3.1 LA VENTE DES NOUVEAUTÉS AU QUÉBEC

Deux réseaux de distribution : les librairies et la grande diffusion

Chaque année, près de 30 000 nouveautés d'édition générale[12] sont mises en marché dans le réseau de distribution du livre au Québec, soit le réseau des librairies[13] et le réseau de grande diffusion[14]. Sur ce nombre environ 500 titres constituent les meilleurs vendeurs, communément appelés *best-sellers.* Au sens strict du terme, la définition d'un *best-seller* s'applique à un titre vendu à un très grand nombre d'exemplaires : un roman d'un auteur peu connu peut, de façon imprévisible, s'avérer un *best-seller*.

Cependant, en ce qui a trait à la stratégie de vente du livre par les grandes surfaces non spécialisées telles que Costco et Walmart, elle concerne les ouvrages qui sont prédestinés à une vente massive (les Britanniques parlent de « blockbusters »), i.e. les livres à succès (auteurs très connus), les ouvrages de référence (dont les dictionnaires) et les autres ouvrages à forte diffusion tels les guides pratiques, les ouvrages saisonniers, les livres de « croissance personnelle », les livres de format poche et des albums jeunesse.[15]

Ce marché[16] de blockbusters a la caractéristique d'avoir un cycle de vente rapide, un taux de retour bas et un effort de vente minimal. Il est donc le segment le plus lucratif. Conséquence immédiate du glissement de la vente au détail vers les grandes surfaces et les chaînes (tendance généralisée aussi bien aux États-Unis qu'en Europe), un phénomène de « best-sellerisation » s'est aussi installé dans la production éditoriale et engendre un marché à deux vitesses, où toute la machine commerciale et la stratégie de marketing sont placées derrière quelques auteurs à succès alors que les autres vont se contenter d'un tirage modeste, en espérant atteindre un résultat honorable.

Comme le souligne l'ADELF : « Dans l'immédiat, le consommateur américain a bénéficié de cette concurrence débridée, mais il est évident qu'il y perdra lorsqu'il cherchera un titre moins à la mode et qu'il se heurtera à la porte close d'une librairie fermée pour cause de libre marché. Il y perdra

[12] « Étant donné la spécificité de leurs ouvrages et de leur clientèle, les éditeurs scolaires au Québec ont choisi de ne pas avoir recours au système de mise à l'office pour effectuer leur mise en marché. Exclus de la loi 51, ils ont la possibilité de vendre directement aux institutions d'enseignement et peu de leurs parutions sont disponibles en librairie. » Lasalle, M.A. et R. Gélinas (2007), *Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec*, Montréal.

[13] Le réseau des librairies inclut les librairies indépendantes (générales ou spécialisées), les librairies de chaînes ou à succursales (Archambault, Renaud-Bray) et les librairies coopératives en milieu scolaire.

[14] Le réseau de grande diffusion regroupe l'ensemble des petits points de vente aussi bien que des chaînes de magasins (Pharmacie Jean Coutu par exemple) et des grandes surfaces telles que Costco et Walmart.

[15] Source : Rapport du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre.

[16] Lasalle, M.A. (2011), étude réalisée à la demande de l'Association des libraires du Québec, Montréal.

encore plus en raison de tous les livres qui ne connaîtront jamais la presse, parce que leurs auteurs ne sont pas vus comme des auteurs de best-sellers. Et il y perdra davantage lorsque le marché sera composé d'un duopole ou d'un oligopole qui dictera les règles tant pour les éditeurs que pour les consommateurs. »[17]

D'après les données de l'OCCQ, en 2012, 17 % des ventes de livres ont été effectuées dans le réseau de grande diffusion, dont 11 % dans les grandes surfaces. Ce qui est loin d'être négligeable tant pour les éditeurs que pour les distributeurs.

Évolution des ventes de livres, 2008 à 2012

	2008		2009		2010		2011		2012		Variation 2012/2011	TCAM[2] 2008-2012
	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%	%	
Éditeurs	169	22,6	171	22,5	154	20,7	128	18,1	107	15,8	−16,2	−10,7
Distributeurs[3]	22	2,9	19	2,4	19	2,6	18	2,5	17	2,6	−0,7	−5,1
Librairies[4]	450	60,2	450	59,1	454	61,0	444	62,8	437	64,5	−1,6	−0,7
Grande diffusion[5]	107	14,3	122	16,0	117	15,7	117	16,6	116	17,1	−0,8	2,2
Grandes surfaces	73	9,7	86	11,3	81	10,8	79	11,1	73	10,8	−6,9	0,2
Autres points de vente	34	4,6	36	4,7	36	4,9	39	5,5	43	6,3	11,7	6,0
Ventes totales	**748**	**100,0**	**763**	**100,0**	**743**	**100,0**	**707**	**100,0**	**678**	**100,0**	**−4,1**	**−2,4**

Source : OCCQ, juillet 2013

Selon l'OCCQ, « les librairies ont moins bien fait en 2012 que les établissements du marché de la grande diffusion. Les ventes de livres de ceux-ci ont diminué de 0,8 % (1 M$) et leur part de marché s'est accrue de 0,6 point. Dans un contexte où toutes les principales catégories de points de vente enregistrent des baisses en 2012, la grande diffusion s'en tire à meilleur compte. Dans une perspective à moyen terme, les librairies sont nettement en perte de vitesse puisque leurs ventes de livres ont décru de 0,7 % annuellement en moyenne de 2008 à 2012, tandis que celles de la grande diffusion ont augmenté de 2,2 % annuellement. »

Évolution des ventes de livres, 2001 à 2010

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variation 2010/2009	TCAM[2] 2001-2010
	M$										%	%
Éditeurs	108,2	111,7	110,8	127,7	154,4	151,4	174,4	169,0	171,5	153,8	−10,3	4,0
Distributeurs[3]	28,4	32,0	37,0	25,0	26,9	29,8	22,4	21,6	18,7	19,1	2,4	−4,3
Librairies[4]	364,3	395,2	406,7	416,1	429,1	452,6	496,2	492,1	499,3	500,8	0,3	3,6
Grande diffusion[5]	101,9	93,7	94,1	80,9	102,4	115,9	119,8	106,7	122,1	116,9	−4,2	1,5
Grandes surfaces[6]	86,3	76,7	74,0	61,0	84,7	96,5	84,0	72,6	86,5	80,5	−6,9	...
Autres points de vente[6]	15,5	17,0	20,1	19,9	17,7	19,5	35,7	34,1	35,6	36,4	2,2	...
Ventes totales	**602,8**	**632,6**	**648,5**	**649,7**	**712,7**	**749,7**	**812,7**	**789,4**	**811,5**	**790,6**	**−2,6**	**3,1**

Source : OCCQ, septembre 2011

À noter que selon les données internes de la SODEC, pour la période antérieure à celle présentée ci-haut, les ventes totales seraient passées de 378 M $ en 1987 à 588 M $ en 1998.

[17] (ADELF (2012), *Réglementer le Prix de vente des livres : un enjeu culturel et économique.*

Dans la grande diffusion, il est question de plus ou moins 500 titres best-sellers (i.e. 1,7 % de l'ensemble des nouveautés) qui constituent le segment de marché le plus lucratif en comparaison des 29 500 autres titres qui sont assumés par le réseau des librairies uniquement.

Tandis que les librairies (chaînes et librairies indépendantes) respectent le prix de vente suggéré par les éditeurs, COSTCO pratiquerait des rabais de 30 %, tandis que Walmart offrirait des escomptes de 25 %. Dans les deux cas, ces entreprises à grande surface vendent le livre à perte, à l'intérieur d'une stratégie employant le livre comme produit d'appel.

Les expériences française et mexicaine tendent par ailleurs à montrer que les grands détaillants continueraient à vendre des livres dans un contexte de prix réglementé, ce qui apparaît somme toute souhaitable compte tenu qu'elles desservent des clientèles qui ne fréquentent pas nécessairement les librairies.

Parallèlement, les librairies indépendantes sont obligées de rogner de plus en plus leur marge pour conserver leur clientèle. Si on ne peut prédire quelle part de ces ventes de livres reviendrait aux librairies dans l'éventualité d'une réglementation du prix, on peut néanmoins prédire que la concurrence entre les commerces de détail se ferait dès lors davantage en fonction d'autres critères que le prix, notamment la qualité du service et l'expertise du personnel. La vente accrue de *bestsellers* par les librairies leur permettrait de mieux soutenir la promotion de titres ayant un moins fort potentiel commercial.

Comme le souligne l'OCCQ dans son bulletin de juillet 2013, « bien que l'ensemble du marché est en contraction, les librairies indépendantes, en excluant les librairies en milieu scolaire, affichent des reculs récurrents depuis au moins 2008. Il est trop tôt pour déterminer si cette tendance à la baisse ira jusqu'à remettre en question la survie de ce type de librairie, mais il n'y a pas de doute qu'est ainsi fragilisé un maillon important de la chaîne du livre, essentiel à la large diffusion d'un vaste éventail de livres au Québec. »

3.2 DANS LE RÉSEAU DES LIBRAIRIES : UN TRAVAIL EXIGEANT POUR CHAQUE TITRE

Des milliers de nouveaux titres à mettre en marché

Les autres nouveautés représentent une offre annuelle de l'ordre de 29 500 titres. C'est le système de l'office qui fait en sorte que la majorité de ces titres sont disponibles dans les librairies agréées. Tel que décrit dans *l'Étude sur la mise en marché des nouveautés*[18], « le système des offices est un mode de commercialisation basé sur des envois automatiques et réguliers de la part des éditeurs et diffuseurs aux librairies, par le biais des distributeurs, et dont la fréquence est tributaire des arrivages des éditeurs. Ce système permet aux libraires de recevoir les nouvelles parutions ou rééditions selon des grilles préétablies, et ce, avec des droits de retour précisés. »

[18] Lasalle, M.A. et R. Gélinas (2007), Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec, Montréal.

La vente de ces titres en librairie repose sur une équipe de libraires professionnels, un effort de promotion substantiel et une logistique considérable avec des taux de retour élevés. C'est un segment de marché passablement moins rentable que le marché des *best-sellers*, mais essentiel pour assurer l'accès à la diversité éditoriale, et ce, dans toutes les régions du Québec.

Dans le contexte d'un arrivage constant de milliers de nouveaux titres à mettre en marché, la librairie, agréée, indépendante ou de chaîne, pour servir sa clientèle, supporter la concurrence, être économiquement rentable et continuer à offrir un éventail culturel complet, doit donc réaliser un nombre important d'activités qui dépassent celles d'un commerce de détail de même taille dans un autre secteur.

De plus, ce renouvellement permanent et gigantesque de l'offre pose une exigence de performance quasi immédiate pour toute nouvelle parution. Si l'ouvrage au terme de la durée de la mise à l'office, soit 90 jours en librairie (120 pour les livres québécois), connaît un succès commercial suffisant, il sera recommandé puis possiblement intégré aux fonds des libraires, et entrera ainsi dans la catégorie des ventes dites longues. D'où la proposition de réglementation du prix jusqu'à une période de neuf mois suivant la parution.

La vente des titres québécois et des titres étrangers

Selon l'*Étude sur la mise en marché des nouveautés*, le réseau des librairies a permis en 2004 la vente de près de 4 000 nouveaux titres québécois d'édition générale –des romans, des recueils de poésie et de nouvelles, des pièces de théâtre, de la littérature jeunesse, des ouvrages techniques et scientifiques, des manuels pratiques qui sont autant de témoignages de la réalité québécoise- et de plus de 25 000 titres étrangers, dont le nombre d'exemplaires vendus était respectivement de presque 3 millions et de 3,7 millions. Malgré le fait qu'ils ne représentent que 13 % des titres mis à l'office par les distributeurs, les titres québécois représentent pratiquement la moitié des ventes en nombre d'exemplaires (48 %) et génèrent 44 % des revenus. L'ensemble de la production éditoriale québécoise a réalisé, pour chaque titre de la période à l'étude, des ventes six fois supérieures à celles des livres étrangers.

L'étude faisait aussi les constats suivants : qu'en général les taux de retour des titres étrangers étaient plus élevés que ceux des titres québécois, que 52 % des titres québécois (1 747 titres) avaient été mis à l'office à moins de 500 exemplaires, alors cette proportion grimpait à 94 % dans le cas des titres étrangers (20 724 titres).

Ces chiffres démontrent le chemin parcouru par l'édition québécoise depuis plusieurs décennies. Non seulement elle continue à s'épanouir dans le contexte géographique et démographique de l'Amérique du Nord, au sein d'une écrasante majorité anglo-saxonne, (340 millions), elle réussit, avec une population de 8 millions, à prendre près de 50 % de son marché primaire vis-à-vis de la multitude de nouveaux titres étrangers de langue française qui sont également diffusés, principalement de l'édition française pour qui le Québec représente un marché secondaire.

L'économie de l'office

Le système de mise à l'office est soumis aux règlements de la Loi 51. Les activités qui y sont reliées sont d'ordre logistique, informatif et d'affaires : précision de la commande, stratégie de réassort, gestion des retours, constitution du fonds, marges de crédit et conditions de paiement, etc.

Elles engendrent, de part et d'autre, de multiples opérations comptables : facturation des nouveautés, demande de crédits, acceptation des crédits et paiement des factures. La date de facturation au cours du mois a un effet direct sur le flux de trésorerie de la librairie puisque les termes de paiement, généralement de 60 jours fin de mois, entraînent les déboursés dans les 60 jours ou jusqu'à 90 jours.

Le transport des livres des distributeurs vers les librairies est payé par les distributeurs selon une tarification convenue tandis que les retours d'office voyagent aux frais des libraires. Les factures sont payables le plus souvent en 60 jours fin de mois. Les taux de retour élevés entraînent une baisse de rentabilité dans l'ensemble de la filière.

La prolifération des titres et les arrivages constants de nouveautés complexifient la gestion de la librairie. Les nombreux offices ajoutés aux achats fermes exercent une pression importante sur la trésorerie des librairies qui doivent assumer des délais de paiement très courts.

La gestion «juste à temps» pratiquée par la majorité des libraires et des diffuseurs occasionne des coûts plus élevés : le nombre des petites commandes à la hausse, et les frais de manutention et de transport augmentent pour tous. De plus, les problèmes de liquidité entraînent des conséquences dans la pratique du réassort, ainsi qu'un retour prématuré des nouveautés et une réduction du fonds dans les librairies.

En 2006, la Table de concertation a commandé la réalisation d'une étude permettant d'examiner plus en profondeur le mode de fonctionnement du système de l'office *: l'Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec*. Il demeure pertinent aujourd'hui de chercher à mieux connaître les impacts économiques du système de l'office et de ses modalités sur les librairies agréées, et particulièrement les librairies indépendantes. Et ceci dans le but d'en améliorer le fonctionnement, d'ajuster les ententes commerciales, de diminuer les taux de retour et de permettre aux librairies de constituer et de maintenir leur fonds.

Le traitement des nouveautés en librairie

Les constants arrivages des nouveautés en librairie engendrent toute une série d'opérations et d'activités[19] relatives au traitement des livres qui s'échelonnent de la réception à la mise en rayons,

[19] La manutention et la promotion des nouveautés : à la réception des nouveautés en librairie, une fiche produit est créée pour chacun des titres. Même quand les données commerciales (titre, auteur, édition, prix et remise) sont transmises électroniquement au système informatique, chaque fiche doit être complétée manuellement. À cette étape, on effectue les ajustements de commande et les réclamations et l'étiquetage des livres.

en passant par la création de fiches de référence, la vérification des commandes, l'étiquetage, le choix d'emplacement. S'ajoutent par la suite les opérations liées à la gestion des retours, inventaire, expédition, etc.

La vente aux collectivités

Les ventes aux collectivités[20] permettent aux librairies agréées d'avoir un flux monétaire relativement stable au cours de l'année. Elles peuvent représenter, pour certaines librairies en région éloignée, jusqu'à 60 % de leurs ventes globales. La présentation des nouveautés aux collectivités s'effectue généralement de deux façons, soit dans la librairie même (rayons), ou dans des salles de montre spécialement aménagées pour les acheteurs institutionnels. La plupart des librairies ont une équipe de libraires professionnels spécialisés pour cette tâche.

La constitution et la gestion du fonds de la librairie

Les librairies agréées doivent non seulement diffuser un grand nombre de nouveautés sur une courte période, y compris la vente aux collectivités, mais elles doivent également maintenir un fonds substantiel et spécifique à chacune; des fonds qui sont alimentés par un très grand nombre de titres québécois, et particulièrement étrangers, qui sont mis en marché à moins de 500 exemplaires, et souvent même à moins de 100 exemplaires.

Selon les règlements de l'agrément, une librairie agréée doit détenir au moins 2 000 titres différents publiés au Québec et 4 000 titres différents publiés ailleurs; en réalité la grande majorité des librairies agréées ont des inventaires allant de 10 000 à plus de 60 000 titres.

L'étalage est effectué de diverses façons : vitrines, tables, cubes, présentoirs, colonnes et rayons. Le choix de l'emplacement varie selon les catégories de livres, les types de clientèle et les deux types d'achat probables, l'achat impulsif ou l'achat en fonction d'un besoin précis.

Pour promouvoir la vente des nouveautés, la librairie a recours à différentes méthodes dont l'achat de publicité traditionnelle, le lancement de livres en collaboration avec les éditeurs ou les diffuseurs, la mise en vitrines, l'utilisation du matériel promotionnel offert par les diffuseurs et l'étiquetage coup de cœur.

Le système de mise à l'office : c'est un système de distribution très complexe qui permet de ventiler la production par grandes catégories (parfois des centaines) et par degré de facilité escompté des ventes, les premiers en haut de la liste étant les *best-sellers*. Les librairies complètent les choix des grilles d'office par l'utilisation du pré-noté.

Pour faciliter les choix, les représentants des diffuseurs effectuent des visites aux différents points de vente, une à deux fois par mois en moyenne, afin de présenter aux différents responsables de rayons d'une librairie les programmes de parution des éditeurs.

Sur une base régulière, les libraires font l'évaluation des besoins en réassortiment et transmettent la commande aux fournisseurs. La gestion des réassorts er du fonds est généralement intégrée au système de gestion informatisée des stocks.

Les libraires effectuent régulièrement les retours selon les délais prescrits par les distributeurs. La liste des livres pouvant être retournés est généralement produite par le système informatique. La sélection des retours repose sur des critères tels le nombre d'exemplaires vendus depuis la réception d'un titre, la quantité en stock et la situation de la trésorerie du point de vente.

On procède ensuite à la cueillette des livres dans les rayons, à l'établissement du bon de retour, à l'ajustement de l'inventaire, puis à la préparation et à l'expédition des livres au distributeur et, finalement, à la mise à jour des données comptables.

[20] Les termes « collectivités», «institutions gouvernementales», «organismes gouvernementaux» ou encore «marché public» sont souvent employés dans le même sens.

Les ventes de livres par les librairies selon les régions administratives

	2008[r]	2009[r]	2010[r]	2011[r]	2012	Variation 2012/2011	TCAM[2] 2008-2012
	k$					%	
Bas-Saint-Laurent, Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	10 419	11 020	11 595	11 413	11 128	–2,5	1,7
Saguenay–Lac-Saint-Jean	10 227	11 240	11 309	10 956	10 436	–4,8	0,5
Capitale-Nationale	58 928	60 902	61 299	59 975	58 232	–2,9	–0,3
Mauricie	13 152	11 865	12 684	13 728	13 387	–2,5	0,4
Estrie	20 286	20 292	19 442	19 088	21 131	10,7	1,0
Montréal	203 407	194 977	195 814	190 351	188 660	–0,9	–1,9
Outaouais	15 116	15 612	15 428	15 562	12 076	–22,4	–5,5
Abitibi-Témiscamingue	5 301	5 949	6 129	5 840	5 865	0,4	2,6
Côte-Nord, Nord-du-Québec	2 289	2 075	2 073	2 068	1 958	–5,3	–3,8
Chaudière-Appalaches	8 899	9 320	9 511	8 582	8 635	0,6	–0,8
Laval	14 110	16 795	18 607	17 519	18 682	6,6	7,3
Lanaudière	12 435	14 203	14 307	14 743	12 599	–14,5	0,3
Laurentides	17 550	15 969	14 493	16 582	14 432	–13,0	–4,8
Montérégie	51 628	53 114	54 543	51 670	53 126	2,8	0,7
Centre-du-Québec	6 640	7 041	6 398	6 201	6 893	11,2	0,9
Ensemble du Québec	450 386	450 374	453 634	444 278	437 238	–1,6	–0,7

Source : OCCQ, juillet 2013

3.3 DANS LE RÉSEAU DE LA GRANDE DISTRIBUTION : UNE MARCHANDISE COMME UNE AUTRE

Dans son *Étude sur la réglementation du prix du livre au Québec*, Michel A. Lasalle dresse un portrait de la grande diffusion au Québec. Ce sont principalement trois grandes sociétés américaines : Costco, Walmart et Zellers (Target en 2013). Celles-ci ont comme unique politique l'application des lois du marché afin d'optimiser le rendement à leurs actionnaires. Le livre y est traité comme n'importe quelle marchandise et sert souvent de produit d'appel[21]. À elles trois, elles opèrent 112 points de vente au Québec (contre plus ou moins 300 librairies dont 195 librairies agréées). Elles appliquent une politique d'escompte sur les prix suggérés des best-sellers, respectivement de 30 %, 25 %, et de 10 à 30 %.

À ces gigantesques multinationales s'ajoutent deux grandes sociétés détaillantes de livres qui possèdent une capacité financière considérable et dont les intérêts d'affaires sont surtout à l'extérieur du Québec : Indigo et Amazon.com. Ces deux sociétés viennent aussi concurrencer les librairies sur la vente de livres en ligne.

Le système de mise à l'office n'est pas utilisé pour la mise en marché dans le réseau de la grande diffusion[22] qui regroupe l'ensemble des clients pour lesquels la vente de livres est accessoire, et où

[21] Dans une stratégie de type *loss leader*, produit d'appel ou d'attraction, l'entreprise vend le produit sous le prix coûtant pour s'accaparer des parts de marché, tuer la concurrence ou valoriser son image de marque auprès des consommateurs.

[22] Le réseau de grande diffusion regroupe l'ensemble des petits points de vente aussi bien que des chaînes de magasins (Pharmacie Jean Coutu par exemple) et des grandes surfaces telles que Costco et Walmart.

comme nous l'avons vu précédemment, le stock est constitué de plus ou moins 500 nouveaux titres par année. Par conséquent, les distributeurs leur offrent des services et des conditions de vente différents de ceux qui sont offerts aux clients du réseau librairies : le traitement des livres, y compris l'étiquetage, est souvent assumé par le distributeur.

La compétition pour le plus bas prix conduit les grands détaillants à réclamer des remises supplémentaires de la part des distributeurs. La règle du jeu au Québec qui consiste à accorder un taux de 30 % de remise dans le réseau de la grande diffusion ainsi que des services de conditionnement et de traitement des livres semble toujours prévaloir. Cependant une pression accrue pourrait engendrer un même type de distorsion des prix comme c'est le cas au Royaume-Uni selon l'économiste Francis Fishwick, où pour compenser leur manque à gagner, les éditeurs augmentent le prix de détail suggéré et, où, au bout du compte, le consommateur paie plus cher les livres.

En ce sens, une réglementation du prix de vente des nouveautés serait bénéfique à l'ensemble de la chaîne et non seulement aux librairies.

4. RÉGLEMENTATION DU PRIX DE VENTE DES NOUVEAUTÉS

Les effets des guerres de prix sur les consommateurs

L'étude comparative[23] de la situation de différents pays dans le monde, principalement les États-Unis et des états européens permettent de dégager certains constants en lien avec un régime de prix fixe qui interdit les guerres de prix ou de prix libre qui les permet. :

- Dans les pays où il n'y a jamais eu de règlementation du prix de vente, ou qui l'ont abandonnée au cours des années 1990 au moment de l'arrivée des grands détaillants non spécialisés, on a assisté systématiquement à des guerres de prix qui ont entraîné la concentration du réseau de diffusion, la fermeture de nombreux points de vente indépendants et une augmentation des parts de marché des grandes surfaces. Inversement, dans les pays ayant adopté une réglementation de prix fixe, celle-ci serait responsable du maintien d'un réseau de distribution diversifié qui fait encore une place aux librairies indépendantes.
- La réglementation du prix de ventes des nouveautés ou son absence auraient aussi des effets sur l'indice des prix du livre. On observe depuis dix ans dans la plupart des pays européens à prix libre une évolution des prix du livre supérieure à celle de l'indice général des prix à la consommation. Alors que dans les pays à prix fixe, soit l'indice du prix du livre suit celui de la consommation générale, soit il lui est inférieur.

La hausse du prix du livre au Royaume-Uni a largement dépassé les hausses correspondantes en France et en Allemagne, qui ont conservé le prix unique. La pression exercée sur les marges cédées par les éditeurs aux détaillants aurait contribué à cette hausse. Afin de pouvoir offrir des rabais importants, ces entreprises ont demandé aux éditeurs des marges brutes plus élevées, qui seraient passées de 45 % après l'abandon du NBA, à 58,2 % en 2006 puis à 62,5 % en 2012 (selon la Publishers Association). La seule explication logique, selon l'analyse de l'ADELF, est la hausse des prix de détail suggérés imprimés sur les couvertures des livres avec des annonces trompeuses de « Moins que la moitié du prix », « 50 % de rabais ! » qui ont su retenir l'intérêt des consommateurs et les tromper sur la valeur réelle des livres. Les éditeurs ont tout simplement compensé de cette manière les marges de plus en plus importantes cédées aux grandes surfaces.

Une mesure réclamée depuis longtemps

En 2000, le Rapport du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre préconisait, parmi 25 recommandations, la mise en place d'une réglementation du prix de vente des nouveautés. On y exprimait alors, et cela s'avère encore d'actualité, que : « Dans tous les cas où une réglementation du prix est instaurée par le biais d'une législation, elle vise à préserver la part de marché des librairies indépendantes dans la vente des nouveautés, en empêchant les

[23] Voir ANNEXE II : Des comparatifs à l'international.

regroupements de se doter d'un avantage concurrentiel sur le prix de vente au détail des livres et de faire des guerres de prix visant à éliminer la concurrence; les objectifs sous-jacents étant de diffuser l'ensemble de la production éditoriale et de vendre toujours plus de livres. »

Ainsi, tandis que les grandes surfaces concentrent leur activité sur plus ou moins 500 titres, québécois et étrangers, présentant des conditions faciles de vente, les librairies agréées, indépendantes ou en réseau, doivent soutenir le coût de traitement de plus de 20 000 nouveaux titres par année (le nombre varie selon les grilles d'office et les commandes en pré-noté de chacune des librairies), qu'elles reçoivent par envois d'office, facturés et crédités à la suite du retour des invendus.

Et ainsi, tandis que les grandes surfaces ne sont soumises à aucune obligation légale, les librairies agréées sont contraintes à de nombreuses exigences : avoir pignon sur rue, concentrer ses affaires sur la vente de livres, maintenir un inventaire susceptible d'assurer ce qu'on appelle la bibliodiversité aux lecteurs de tout le Québec, desservir les collectivités, répondre à des exigences relatives à la nature des stocks, à certains critères de vente et à la qualité de ses services. On peut ajouter à cela que la rentabilité des librairies n'est pas assurée par les seuls avantages qu'elles obtiennent en contrepartie.

Il demeure toujours vrai également, et l'*Étude sur la mise en marché des nouveautés* l'a amplement démontré, que : « Même si la part des librairies se maintient assez bien dans l'ensemble des détaillants, même si la majorité des ventes de livres se font en librairie et même si le fonds se vend de plus en plus, la rentabilité des librairies indépendantes demeure fragile et sensible à la concurrence, phénomène accentué par un contexte où la baisse de tirage est généralisée y compris pour les ouvrages de grande vente. »

Au cours des travaux du Comité sur les pratiques commerciales, les libraires avaient proposé que le taux de remise du réseau de grande diffusion soit limité à 20 %, et enchâssé dans la loi, ceci afin de réduire les avantages concurrentiels des grandes surfaces. Par ailleurs, les distributeurs, membres de l'ADELF, sont conscients qu'une entente professionnelle conclue entre eux pour contrer la forte pression exercée par ces dernières serait susceptible de contrevenir aux lois fédérales sur le commerce.

… qui s'inscrit dans la continuité des actions gouvernementales

La réglementation réclamée par le milieu du livre permettrait de corriger le déséquilibre récurrent entre les deux principaux réseaux de la mise en marché des nouveautés -livres imprimés- dans la vente de ces quelque 500 titres «meilleurs vendeurs», à fort tirage, annuellement. Elle permettrait tant aux librairies qu'aux grandes surfaces de les escompter jusqu'à 10 % du prix établi. Du point de vue de l'accessibilité économique du livre aux consommateurs, il ne faut pas oublier que somme toute 89 % des achats de nouveautés sont généralement effectués selon le prix de vente suggéré par l'éditeur.

Nous croyons qu'une telle réglementation devrait nécessairement s'appliquer aux livres imprimés et aux livres numériques afin de prendre en compte la nouvelle réalité multi-supports du livre, d'autant plus que le déploiement du marché numérique au Québec s'appuie sur sa filière économique traditionnelle. Cette façon unique de faire est due aux efforts de concertation consentis depuis plus de dix ans par les associations professionnelles du milieu autour de la Table de concertation interprofessionnelle du livre, mais aussi à l'évolution de l'aide gouvernementale pour accompagner les institutions et les entreprises dans leur adaptation au numérique et soutenir des projets privés et des projets collectifs favorisant la vente en ligne et une offre de livres numériques, incluant l'édition québécoise.

Depuis sa création en 1995, la SODEC vient en aide aux librairies agréées, principalement aux librairies indépendantes. Ces aides financières, attribuées sous forme de subventions et d'aide remboursable, ont permis aux librairies de s'informatiser, de moderniser leur établissement et de réaliser des activités promotionnelles. Ce qui a permis le développement de Memento et de Gaspard, deux services offerts par la Banque de titres de langue française, ainsi que l'implantation du système Needa mis en place par l'ADELF. Ont aussi vu le jour des projets structurants tels le portail des Librairies indépendantes du Québec et le prêt numérique en bibliothèque.

Grâce à ces actions concertées, le Québec est nettement en avance sur la plupart des pays francophones dans le développement du livre numérique et de la vente en ligne, et a réussi à faire une place aux librairies sur ce marché.

Une règlementation de prix fixe viserait à préserver une part de marché vitale au réseau des librairies, dans la vente des livres qu'ils soient vendus sur support papier ou sur support numérique. En plus d'assurer la cohabitation commerciale des deux supports, elle permettrait d'éviter qu'une intensification des guerres de prix pratiquées par Amazon.com et Indigo n'engendre un transfert des achats des *best-sellers* en version papier vers les versions numériques; ce qui ferait perdre aux libraires des ventes en ligne de livres imprimés et des ventes de livres numériques, réalisées par le biais du portail des LIQ par exemple.

Elle nous apparaît comme une mesure essentielle et complémentaire aux autres mesures gouvernementales déjà existantes pour poursuivre les objectifs de la Politique de la lecture et du livre, assurer le maintien d'un réseau en santé de librairies agréées dans l'ensemble du territoire québécois, et créer de nouvelles opportunités pour les librairies indépendantes, les librairies à succursales et l'ensemble de la chaîne du livre.

Même s'il nous est impossible de garantir que l'adoption d'une telle réglementation n'entraînera aucune hausse du prix de vente des livres, nous pouvons cependant affirmer qu'un livre n'a pas vu le jour tant qu'il n'a pas rejoint son public; et inversement, que le lecteur québécois – consommateur – est en droit de s'attendre à un prix qui soit le même partout pour le même ouvrage, à un système de mise en marché encourageant la baisse du prix des livres, à un accès à des libraires professionnels, ainsi qu'à la diversité éditoriale la plus vaste possible.

Dans le cours de ses réflexions, la SODEC a obtenu un avis juridique sur la souveraineté parlementaire du Québec dans l'éventualité d'une nouvelle loi dont l'objet porterait principalement et essentiellement sur la détermination d'un prix minimum de vente du livre traditionnel et du livre numérique. Cet avis obtenu auprès de Fasken Martineau stipule que le Parlement peut procéder par la voie législative qu'il juge la plus appropriée, et peut donc adopter une loi spéciale et procéder à l'amendement de toute disposition incompatible de la loi 51 et de ses règlements à l'intérieur même de la loi spéciale. On peut penser, par exemple, qu'une nouvelle définition du livre qui inclurait aussi bien le livre numérique que le livre papier, s'appliquerait *de facto* à la loi 51.

Nous croyons qu'il faut agir avant qu'il ne soit trop tard, et que nous assistions dans les prochaines années à un recul et à une érosion de ce qui a été développé à force d'acharnement, de combativité, de créativité et de concertation de la part de tous les acteurs de l'industrie du livre. Les actions gouvernementales ont aussi appuyé et soutenu cette évolution et se doivent d'être conséquentes.

BIBLIOGRAPHIE

ADELF (2012), *Règlementer le prix de vente des livres*.
http://noslivresajusteprix.com/wp-content/uploads/2012/08/reglementationADELF2012.pdf

ALQ (2011), *Étude sur la réglementation du prix du livre au Québec*.
http://noslivresajusteprix.com/wp-content/uploads/2012/08/rapportALQ.pdf

Institut de la statistique du Québec,
http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/culture_comnc/livre_biblt/edition/index.htm

Lasalle, M.A. et R. Gélinas (2007), *Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec*, Montréal.

Le Devoir (2013), *Prix unique du livre - Pour un cadre stable et durable au Québec*.
http://www.ledevoir.com/culture/livres/360061/pour-un-cadre-stable-et-durable-au-quebec

Le Devoir (2013), *Gallimard prône le prix unique du livre au Québec*.
http://www.ledevoir.com/culture/livres/360074/gallimard-prone-le-prix-unique-du-livre-au-quebec

Ménard, M. (2002), *La librairie agréée au Québec : sur la concordance entre les critères d'agrément et la réalité économique*, Les cahiers de la SODEC, Montréal, SODEC.

Ménard, M. (2001), *Les chiffres des mots. Portrait économique du livre au Québec*, Montréal, SODEC.

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

SODEC, Rapports annuels de 2000-2001 à 2011-2012.

ANNEXE I / APPORT DE LA SODEC AU SECTEUR DU LIVRE

EN 2011-2012

Soutien public global au secteur du livre

La Commission de la Culture et de l'Éducation résume ainsi l'aide gouvernementale accordée en 2011-2012 au secteur du livre au Québec :

« En plus d'exempter le livre imprimé de la taxe de vente du Québec, mesure dont le coût est évalué à 55 M$, le gouvernement du Québec a consenti aux entreprises du livre, en 2011-2012, 6,2 M$ en programmes d'aide, 7,5 M$ en mesures fiscales et 5 M$ en aide au financement par l'entremise de la Société de développement des entreprises culturelles, ainsi que 3,4 M$ pour la création littéraire par l'intermédiaire du Conseil des arts et des lettres du Québec. De plus, le ministère de la Culture et des Communications a alloué 36,4 M$ aux bibliothèques publiques, pour le fonctionnement, l'achat de livres ou les immobilisations, et il a accordé 54,6 M$ au fonctionnement à Bibliothèque et Archives nationales du Québec. À cela s'ajoutent l'aide consentie par le gouvernement du Canada au secteur du livre ainsi que les investissements des municipalités dans les bibliothèques publiques du Québec. »

Aides financières de la SODEC au secteur du livre

La SODEC gère deux programmes d'aide dans le secteur du livre, le *Programme d'aide aux entreprises du livre et de l'édition spécialisée*, qui comporte huit volets, et le *Programme d'aide aux salons du livre*. En 2011-2012, la SODEC a accordé un montant total de 5 412 531 $ dans le cadre de ces programmes.

PROGRAMME OU VOLET	NBRE AUTORISATIONS	MONTANT
Programme d'aide aux entreprises du livre et de l'édition spécialisée		
Volet 1 : Aide à l'édition et à la promotion	111	2 099 700 $
Volet 2 : Aide à l'édition spécialisée	6	55 000 $
Volet 3 : Aide à la traduction	57	156 607 $
Volet 4 : Participation aux salons du livre	56	220 000 $
Volet 5 : Aide aux librairies agréées		
5.1 Informatisation et autres projets	34	223 379 $
5.2 Promotion	37	190 748 $
Volet 6 : Aide au transport de livres au Québec	59	65 650 $
Volet 7 : Aide aux projets collectifs et aux associations	24	1 071 095 $
Volet 8 : Aide à la numérisation		
8.1 Éditeurs	44	405 222 $
8.2 Projets collectifs	11	273 130 $
Programme d'aide aux salons du livre	18	652 000
Total	457	5 412 531 $

Aides financières de la SODEC au secteur du livre (suite)

Ces montants englobent les aides accordées, principalement sous forme de subventions, aux :

- éditeurs agréés, en aide à l'édition, à la promotion, à la traduction, à la participation aux salons du livre québécois, et plus récemment à la numérisation des ouvrages;
- librairies agréées, en aide à la promotion, à l'informatisation, au transport de livres et, au cours de plusieurs années, en aide à la modernisation et à la consolidation (dont une fraction en aide remboursable);
- salons du livre membres de l'Association québécoise des salons du livre;
- aux associations professionnelles du secteur;
- à des projets collectifs (ex. Banque de titres de langue française, ruedeslibraires.com).

En 2011-2012, la SODEC a également octroyé 816 278 $ en aide à l'exportation et au rayonnement culturel, dont 572 285 $ à Québec Édition pour l'organisation de présences collectives d'auteurs et d'éditeurs à diverses foires internationales.

Le montant pressenti du crédit d'impôt pour les éditeurs était de $ 7 492 359 $ en 2011-2012.

LA COMMISSION DU LIVRE ET DE L'ÉDITION SPÉCIALISÉE

La Commission du livre et de l'édition spécialisée est composée de neuf professionnels représentant les éditeurs (2), les libraires (4) –deux librairies indépendantes, 1 librairie de chaîne, 1 librairie coopérative en milieu scolaire-, les distributeurs (2) et un généraliste du livre (1). Le président, membre du conseil d'administration de la SODEC, est nommé par le gouvernement pour un mandat de quatre ans. Les membres sont nommés par la SODEC, après consultation d'organismes représentatifs. Les mandats des membres nommés par la SODEC sont d'une durée de deux ans.

Le rôle de la Commission est de conseiller la Société sur toute question soumise et de réaliser toute étude qu'elle requiert; il n'est pas de se substituer aux associations ni d'exercer leurs fonctions à l'extérieur de la SODEC. La Société a l'obligation de consulter la Commission sur les programmes d'aide financière et sur le plan d'activités.

La Commission du livre fut une des premières commissions de la SODEC à siéger, et la révision des programmes transmis par le MCC en 1995 fut l'une de ses premières tâches. Le Forum sur le livre a été une initiative de la Commission. Organisé par la SODEC en avril 1997, il a réuni tous les professionnels du livre autour d'enjeux critiques. Cette rencontre interprofessionnelle dont l'importance a été reconnue par le milieu du livre a été à l'origine du Sommet de la lecture et du livre d'avril 1998 et de l'adoption de la Politique de la lecture et du livre la même année.

LES PRINCIPAUX CHANTIERS AUXQUELS LA SODEC A CONTRIBUÉ

Depuis sa création en 1995, la SODEC a participé à plusieurs chantiers de réflexion sur la lecture, le livre et sa filière commerciale. La convergence de la culture et de l'économie étant l'un de ses principes directeurs, la Société a accompagné plusieurs groupes de travail et effectué des études et des analyses sur les systèmes structurels et économiques de la filière afin d'acquérir une meilleure compréhension des enjeux et des leviers de développement et de consolidation de ce secteur vital de l'économie culturelle du Québec, lequel, à l'instar des autres industries culturelles, subit une mutation profonde en lien avec le numérique. La Société a mis à contribution ses ressources internes et ajusté ses programmes d'aide en fonction des résultats et des recommandations émanant de ces recherches et comités de travail.

En ordre chronologique, les principaux chantiers :

1997 - Forum sur l'industrie du livre et Colloque d'orientation sur les bibliothèques publiques

Le *Forum sur l'industrie du livre* a été organisé par la SODEC, sur recommandation de la Commission du livre, en avril 1997. Il a été suivi, en septembre 1997, du *Colloque d'orientation sur les bibliothèques publiques* tenu par le MCC.

1998 - Politique sur la lecture et le livre et Sommet sur la lecture et le livre

Ce travail de consultation et de concertation avec les milieux de la lecture et du livre s'est conclu avec un projet de *Politique sur la lecture et le livre* lancé le 20 mars 1998. Puis, le *Sommet sur la lecture et le livre*, tenu à Québec les 22 et 23 avril 1998, a donné suite aux principales mesures proposées par cette politique vis-à-vis de la situation critique des librairies agréées et des bibliothèques publiques, par l'octroi de nouveaux budgets aux bibliothèques et la création d'un programme d'aide aux librairies agréées à la SODEC.

1998-1999 - Groupe de travail sur la consolidation et la rentabilité des librairies

Afin de répondre à d'autres préoccupations soulevées lors du Sommet, la ministre de la Culture et des Communications mettait sur pied le *Groupe de travail sur la consolidation et la rentabilité des librairies* présidé par Pierre Lespérance. Le Groupe de travail a déposé son rapport à la ministre en avril 1999. Les travaux concluant essentiellement à la non-recommandation du prix unique, des pressions se sont exercées de la part des libraires pour que se poursuivent les discussions sur l'ensemble des pratiques commerciales dans le secteur du livre.

1999-2000 - Comité de travail sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre

À l'automne 1999, sur décision de la ministre, un nouveau comité de travail a été formé afin de trouver des solutions concrètes pour le maintien des librairies indépendantes québécoises. Placé sous l'égide de la SODEC, le comité était présidé par Gérald Larose et regroupait des représentants clés des principaux acteurs de la filière économique du livre : auteurs, libraires, éditeurs de littérature générale et scolaire, distributeurs.

Dans son rapport déposé à l'automne 2000, le Comité étayait 25 recommandations dont un bon nombre visaient à accroître la rentabilité des librairies : contrôle accru vis-à-vis de la loi 51 et de ses règlements, mise à niveau technologique, formation des libraires, création d'une mesure favorisant

l'enrichissement du fonds en librairie et, dernière et non la moindre, l'établissement du prix unique dans la vente au détail du livre dans leur première année de parution.

2000 – Observatoire de la culture et des communications du Québec

Sur le plan de la statistique, la SODEC participe aux travaux de l'Observatoire de la culture et des communications du Québec, dont elle est l'un des membres fondateurs. Six partenaires financiers contribuent au fonctionnement de l'OCCQ : le MCC, la CALQ, la Régie du cinéma du Québec, la SODEC, l'ISQ et la BAnQ.

2000-2002 – Comité de suivi

Un comité de suivi, qui regroupait des représentants des associations ayant participé au *Comité de travail sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre* et auquel ont contribué des professionnels de la SODEC et du MCC, a poursuivi le travail sur certaines des recommandations du rapport, dont la mise en place d'une table de concertation du milieu, qui dès sa création a pris le relais sur l'ensemble des dossiers.

2001 - *Les chiffres des mots. Portrait économique du livre au Québec*

Du Forum sur l'industrie du livre au Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, en passant par le Sommet sur la lecture et le livre et le Groupe de travail sur la consolidation et la rentabilité des librairies, le constat que le livre se trouve dans une situation de crise revient de façon récurrente, et trouve même des échos dans de nombreux pays. Le secteur du livre souffrait -à l'instar de la plupart des industries culturelles- d'un déficit chronique de données publiques fiables et complètes permettant de porter un jugement éclairé sur la situation.

Se basant sur le travail de collecte et d'analyse de données ayant servi à produire des rapports préliminaires à circulation restreinte pour l'usage des membres du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, Marc Ménard, économiste à la SODEC, a réalisé une étude économique intitulée *Les chiffres des mots. Un portrait économique du livre au Québec.* L'étude expose les spécificités du livre en tant que bien d'information, pour ensuite dégager les facteurs qui conditionnent la configuration de son marché, tant au plan de l'offre que de la demande. Elle présente ensuite une analyse économique et financière détaillée de la chaîne du livre au Québec : ampleur et évolution de son marché, organisation et structuration de la filière, analyse rigoureuse de ses principaux maillons.

2002 – Table de concertation interprofessionnelle du livre

La *Table de concertation interprofessionnelle du livre* a été mise en place en 2002 par les associations professionnelles ayant participé aux travaux du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre. La création d'une table de concertation interprofessionnelle permanente ayant pour mandat d'assurer la cohésion, le rayonnement et le renforcement de la filière du livre figurait parmi les 25 recommandations du Comité.

Dès sa création, la Table de concertation a invité les représentants des bibliothèques publiques à y participer; aujourd'hui, la table regroupe les sept principales associations du secteur du livre ainsi qu'un représentant des chaînes de librairies.

2006-2007 - Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec

Dans les opérations successives du système de mise à l'office[24], les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement du livre sont liés entre eux par des ententes et des pratiques commerciales et par certains critères de la loi 51. Le *Rapport du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre* faisait état de la hausse constante du taux de retour depuis les années 1980.

À l'automne 2003, la Table de concertation a créé le Comité sur les offices, piloté par l'ADELF. Des études ont été effectuées visant à réduire les taux de retour et à trouver le seuil critique de rentabilité de l'office, celui-ci pouvant varier d'un segment à l'autre de la filière, et à obtenir, au moyen de réajustements du système, des gains qui puissent être transférables à la rentabilité des librairies.

En 2006, la Table a obtenu un financement conjoint Patrimoine canadien et SODEC pour la réalisation d'une étude permettant d'examiner plus en profondeur le mode de fonctionnement du système de l'office selon les données de la diffusion en 2004-2005. *L'Étude sur la mise en marché des nouveautés par le système de l'office au Québec*, a été réalisée par Michel A. Lasalle, appuyé de Renée Gélinas et de Louis Dubé de la SODEC, et publiée en 2007. L'étude pose les bases d'une réflexion sérieuse du milieu du livre sur le système de mise en marché des nouveautés en apportant un éclairage considérable notamment sur la performance des titres québécois et sur la spécificité de chaque circuit de librairies (indépendantes, chaînes, scolaires).

L'AIDE AUX LIBRAIRIES AGRÉÉES

De 1997-1998 à 2011-2012, la SODEC a octroyé 8 832 272 $ en aide aux librairies agréées, principalement aux librairies indépendantes.

Donnant suite à la Politique de la lecture et du livre, des budgets significatifs de l'ordre de 1 M$ à 1,5 M$ par année ont été consentis, de 1998-1999 à 2002-2003. Ces aides financières, attribuées sous forme de subventions et d'aide remboursable, ont permis aux librairies de s'informatiser, pour la plupart dans un premier temps afin de se connecter aux ressources bibliographique en ligne (Memento). Plusieurs dizaines de librairies indépendantes de toutes les régions du Québec ont modernisé leur établissement et procédé à des agrandissements afin d'offrir aux clients des espaces plus attrayants, plus conviviaux, et leur permettant de disposer plus de titres de face dans les rayons. Une bonne part des aides financières étaient aussi consenties pour des activités de promotion des librairies.

Une seconde phase d'informatisation des librairies a eu lieu en 2004-2005 et en 2006-2007, à l'aide d'un programme conjoint ALQ-PADIÉ-SODEC d'environ 500 000 $. On estime qu'à la fin de cette période, 75 % des librairies agréées étaient informatisées à différents niveaux.

Depuis 2008-2009, la SODEC dispose d'un budget annuel de 450 000 $ en aide aux librairies agréées permettant principalement l'implantation et la mise à niveau des systèmes informatiques, en plus de soutenir certains projets de promotion et de modernisation.

[24] Les termes «l'office», «les offices», «la mise à l'office», «le système d'office» ou encore «les envois d'office» sont souvent employés dans le même sens que «le système de mise à l'office».

L'informatisation de la majorité des librairies agréées a permis le développement de Memento et de Gaspard, deux services offerts par la Banque de titres en langue française, ainsi que l'implantation du système Needa mis en place par l'ADELF. Ont aussi vu le jour des projets structurants tel le portail des Librairies indépendantes du Québec. En 2013, on estime à 79 % le nombre de librairies agréées qui sont informatisées.

Depuis 2008-2009, la SODEC dispose d'un budget annuel de 450 000 $ en aide aux librairies agréées permettant principalement l'implantation et la mise à niveau des systèmes informatiques, en plus de soutenir certains projets de promotion et de modernisation.

Il est vital pour le secteur du livre dans son ensemble et pour offrir l'accès à la diversité éditoriale aux citoyens québécois que des mesures gouvernementales, dont les aides financières, continuent d'être déployées pour maintenir un réseau solide de librairies professionnelles.

ANNEXE II / DES COMPARATIFS À L'INTERNATIONAL

États-Unis[25]

- Aux États-Unis, les guerres de prix sur la vente des best-sellers sont autorisées et sont même devenues pratique courante au fil des ans. Ces guerres de prix se sont déroulées en différentes phases depuis une dizaine d'années, impliquant d'abord les chaînes de librairies et les magasins à grande surface, puis les géants du commerce électronique.
- Les librairies indépendantes américaines en ont été naturellement les premières victimes. Mais à mesure que les guerres de prix se sont intensifiées, des entreprises réputées très solides se sont effondrées à leur tour. En juin 2011, l'industrie américaine du livre a fortement été ébranlée par la faillite de Borders, deuxième chaîne de librairies en importance (399 librairies aux États-Unis, 10 700 emplois). Fait plus préoccupant encore, sa grande rivale Barnes & Noble, qui aurait dû profiter de cette faillite, continue de cumuler chaque trimestre des déficits. C'est dire la violence des bouleversements en cours.

Canada anglais

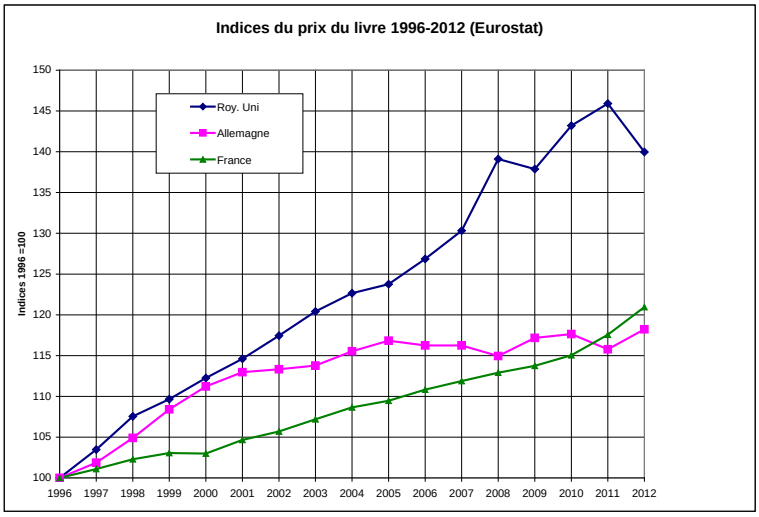
- Au Canada anglais, la chaîne de librairies Chapter's-Indigo accapare à elle seule plus de 60 % du marché. Comme au Royaume-Uni, Amazon.ca détient un quasi-monopole la vente du livre numérique.
- À l'instar du marché américain, cette concentration a occasionné la fermeture d'un grand nombre de librairies indépendantes

Royaume-Uni :

- Abandon du Net Book Agreement en 1995, suivi de rudes guerres de prix. D'après l'économiste Francis Fishwick, le prix des livres a augmenté plus vite que l'inflation, phénomène qui serait la résultante de l'abandon du prix fixe dans la vente au détail. Dans les 15 années qui ont suivi la fin du NBA la hausse du prix du livre a largement excédé les hausses correspondantes en France et en Allemagne, deux pays de tailles similaires qui ont maintenu le prix unique.
- Le nombre des librairies indépendantes ainsi que leurs parts de marché n'ont cessé de diminuer; celles-ci sont passées de près de 20% de la valeur des ventes en 1998 à 9 % en 2011. Aujourd'hui tandis que les ventes de livres imprimés sont entre les mains d'un petit nombre d'entreprises de plus en plus puissantes, Amazon détient le quasi-monopole des ventes de livre numériques.
- Depuis 2010, avec l'intensification des guerres de prix menées par les multinationales sur leurs sites transactionnels, les chaînes Borders, Book etc., Waterstone et Robertson sont soit en faillite, soit sous la protection d'une loi sur les arrangements avec les créanciers, ou bien encore en profonde restructuration.

[25] Les donnée sont principalement tirées de ADELF (2012), *Règlementer le prix de vente des livres*; http://noslivresajusteprix.com/wp-content/uploads/2012/08/reglementationADELF2012.pdf

Évolution des prix de détail de 1996 à 2012 au Royaume-Uni, en Allemagne et en France



France :

- Loi sur le prix unique du livre, ou loi Lang, promulguée en août 1981. Depuis 2011, cette loi s'applique aussi au livre numérique et comporte une clause d'extraterritorialité couvrant les sites étrangers vendant en France. Les objectifs de la loi : « Le prix unique du livre doit permettre : l'égalité des citoyens devant le livre, qui sera vendu au même prix sur tout le territoire national ; le maintien d'un réseau décentralisé très dense de distribution, notamment dans les zones défavorisées ; le soutien au pluralisme dans la création et l'édition en particulier pour les ouvrages difficiles. »
- Elle a permis de maintenir un réseau de diffusion et de distribution des livres diversifié sur l'ensemble du territoire, avec un réseau de plus de 3 500 librairies indépendantes, sans être un obstacle à la montée en puissance de nouveaux acteurs (grandes surfaces culturelles spécialisées et alimentaires, clubs de livres, ventes par Internet), alors même que le prêt de livres dans les bibliothèques triplait dans la période.
- Contrairement à une idée reçue, cette Loi n'a pas eu d'effets inflationnistes. L'évolution de l'indice global des prix du livre, disponible depuis 1990, est très instructive : hausse du prix relatif jusqu'en 1994, stabilité de 1995 à 1999, baisse ininterrompue depuis 2000. Le livre a donc plutôt moins augmenté à long terme que les autres biens et services. Et il n'est pas plus cher en France qu'à l'étranger. Il n'y a donc pas de corrélation entre le régime des prix et le niveau des prix. » (Rapport Gaymard, p. 14-15.)

Mexique :

- La Loi sur le développement de la lecture et du livre (Ley de Fomento para la Lectura y el Libro) a été promulguée en 2008. Elle a été mise en place par le gouvernement mexicain pour soutenir son édition nationale vis-à-vis de la production éditoriale espagnole et mettre fin

à des guerres de prix et des rabais entraînant une forte déstabilisation de l'ensemble du secteur.

- La loi mexicaine est plus sévère encore que la majorité des lois adoptées dans différents pays, elle stipule un prix unique de vente des livres au public, prix fixé par l'éditeur ou par l'importateur inclus dans un registre officiel, sans possibilité de rabais dans les premiers 18 mois après leur parution.
- Pays membre de l'ALENA, comme le Canada, on y retrouve les mêmes grandes surfaces qu'au Québec (Walmart et Costco); lesquelles ont maintenu leurs rayons de livres et respectent les conditions de la loi.