



---

---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

---

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-HUITIÈME LÉGISLATURE

## **Journal des débats**

**de la Commission permanente de la culture**

**Le mercredi 24 septembre 2008 — Vol. 40 N° 27**

Consultations particulières sur la situation en matière de  
doublage des films et des séries télévisées au Québec (1)

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission des affaires sociales	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	25,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture	25,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission de l'éducation	75,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec  
Distribution des documents parlementaires  
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85  
Québec, Qc  
G1A 1A3

Téléphone: (418) 643-2754  
Télécopieur: (418) 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires sur Internet à l'adresse suivante:  
[www.assnat.qc.ca](http://www.assnat.qc.ca)

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec  
ISSN 0823-0102

## Commission permanente de la culture

Le mercredi 24 septembre 2008 — Vol. 40 N° 27

### Table des matières

Auditions	1
Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)	1
Heenan Blaikie	12
Régie du cinéma (RC)	20
Quebecor Média inc.	32

### Intervenants

M. Emmanuel Dubourg, vice-président  
M. Sylvain Simard, président

Mme Maryse Gaudreault  
M. Pierre Marsan  
Mme Charlotte L'Écuyer  
M. François Benjamin  
M. Pierre Curzi  
M. François Ouimet

- \* M. Jean G. Chaput, SODEC
- \* M. Jean-Philippe Normandeau, idem
- \* Mme Ann Champoux, idem
- \* M. Charles Bélanger, RC
- \* M. Roy L. Heenan, Heenan Blaikie
- \* M. Norman A. Dionne, idem
- \* M. Pierre Lampron, Quebecor Média inc.
  
- \* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 24 septembre 2008 — Vol. 40 N° 27

**Consultations particulières sur la situation en matière  
de doublage des films et des séries télévisées au Québec (1)***(Dix heures trente et une minutes)*

**Le Président (M. Dubourg):** Bonjour, je vous inviterais à prendre place, s'il vous plaît.

**Des voix: ...**

**Le Président (M. Dubourg):** S'il vous plaît! Mesdames, messieurs, bonjour. S'il vous plaît, veuillez prendre place.

Voilà. Mesdames, messieurs, bonjour. Donc, tout d'abord, je constate le quorum. Je déclare donc la séance de la Commission de la culture ouverte.

J'aimerais tout d'abord commencer par rappeler le mandat de la commission. L'objet de cette séance est de poursuivre les consultations particulières et auditions publiques sur le doublage des films et des séries télévisées disponibles au Québec.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

**La Secrétaire:** Oui. M. Beaupré (Joliette) remplace M. Gosselin (Jean-Lesage).

**Le Président (M. Dubourg):** D'accord, merci. Je voudrais aussi en profiter pour demander à mes collègues ici et aussi aux gens de l'assistance de bien vouloir mettre leurs téléphones cellulaires en mode vibration, s'il vous plaît, pour ne pas déranger les travaux de la commission.

Et à l'instant même je fais lecture de l'ordre du jour de... enfin, de cette commission. Tout d'abord, à 10 h 30, et ça va être le cas dans quelques secondes, nous allons recevoir la Société de développement des entreprises culturelles du Québec. Ensuite, à 11 h 30, ce sera au groupe Heenan Blaikie. Suspension. Et, à 14 heures, nous allons reprendre avec la Régie du cinéma, suivie de Quebecor Média inc.

Alors, je veux maintenant vous parler un peu du déroulement de la commission de façon à ce qu'on soit tous sur la même longueur d'onde. Tout d'abord, il y a une période de 15 minutes qui sera allouée à chacun des organismes entendus pour la présentation. Une fois cette période terminée, le temps restant sera réparti en trois blocs au prorata de la représentation de chaque groupe parlementaire. Chacun de ces blocs inclura tant les questions des membres de la commission que les réponses des représentants des organismes entendus. La présidence fera les ajustements lorsqu'ils seront nécessaires et vous tiendra au courant au fur et à mesure du temps dont vous disposez. Le premier bloc sera attribué au groupe parlementaire formant le gouvernement, on parle d'un bloc d'environ 17 minutes. Le deuxième bloc ira à l'opposition officielle, ce sera un bloc de 15 minutes, et 13 minutes pour le troisième, enfin au deuxième groupe d'opposition, en troisième lieu. Voilà.

**Auditions**

Donc, nous allons tout de suite commencer à écouter les représentants de la SODEC. Nous avons

avec nous plusieurs membres de la SODEC. Donc, je demanderai tout d'abord au président, M. Chaput, de bien vouloir nous présenter, pour les fins de l'enregistrement, les gens qui vous accompagnent, et je sais que vous êtes un habitué des commissions parlementaires, nous présenter les gens qui vous accompagnent, et ce à quoi vous aurez 15 minutes pour nous présenter votre mémoire.

**Société de développement des  
entreprises culturelles (SODEC)**

**M. Chaput (Jean G.):** Alors, je suis accompagné de Mme Ann Champoux, qui est la directrice générale du cinéma et de la production télévisuelle, qui agit aussi à titre de secrétaire de la Commission du doublage et de secrétaire du conseil national du cinéma et de la télévision; de M. Jean-Philippe Normandeau, qui est le directeur général, Développement stratégique et aide fiscale; et d'Isabelle Melançon, directrice des communications, tous de la SODEC.

Alors, je tiens tout d'abord à saluer les membres de la Commission de la culture, qui se sont donné comme mandat d'examiner la situation en matière de doublage des films et des séries télévisées au Québec.

Je vous dépose aujourd'hui un rapport intitulé *L'industrie du doublage au Québec — État des lieux 1998-2006*. Ce rapport, réalisé en 2008 par Anne-Marie Gill, Mélina Longpré et Marielle Audet, de la Direction du développement stratégique, permet à la SODEC de fournir à la commission parlementaire toute l'information statistique disponible dont elle dispose en matière de doublage dans le domaine des productions audiovisuelles du Québec.

En introduction, je vous ferai une brève présentation de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec. La SODEC est une société du gouvernement du Québec qui relève du ministre de la Culture et des Communications. Elle soutient la production et la diffusion de la culture québécoise dans le champ des industries culturelles. Depuis 1995, la SODEC poursuit résolument son mandat qui est de promouvoir et de soutenir l'implantation et le développement des entreprises culturelles, y compris les médias, dans toutes les régions du Québec.

Pour accomplir son mandat, la SODEC relève le défi de parler à la fois de création artistique et d'affaires. Elle y parvient en alliant le langage entrepreneurial au développement culturel et en misant sur la culture comme secteur de développement économique. L'appui de la société aux entreprises culturelles constitue un soutien constant à la création artistique. Les outils financiers qu'elle met à leur disposition leur permettent de s'engager dans la création, la production, la diffusion et l'exportation des oeuvres. La SODEC a développé une connaissance approfondie des industries culturelles. C'est ainsi qu'elle réussit à bien comprendre la situation des entreprises, qu'elle ajuste son action à leur dynamique particulière et qu'elle propose des outils financiers bien adaptés à la réalité de leurs filières professionnelles.

Afin d'y parvenir, la SODEC s'appuie sur différentes instances consultatives, instituées en son sein, qui sont le Conseil national du cinéma et de la production télévisuelle, la Commission du disque et du spectacle de variétés, la Commission du livre et de l'édition spécialisée, la Commission des métiers d'art, la Commission du doublage et la Commission de Place-Royale. Les travaux des commissions permettent entre autres d'actualiser les objectifs et les modalités des programmes d'aide et d'assurer leur adéquation constante avec l'évolution des milieux culturels desservis par la société.

Le conseil national du cinéma et de la télévision, le CNCT, a ainsi pour fonction de conseiller la SODEC sur toute question relevant de son domaine de compétence et doit nécessairement être consulté sur toute modification aux programmes de la SODEC. Il a aussi pour fonction de conseiller la ministre sur l'application de la Loi sur le cinéma.

Le conseil est constitué, outre la personne à la présidence qui est aussi membre du conseil d'administration de la société et nommée par le Conseil des ministres, de 19 représentantes et représentants du milieu du cinéma et de la télévision occupant les postes suivants, et permettez-moi de vous les nommer parce que c'est des gens très importants pour nous: pour la production en cinéma, Lyse Lafontaine, qui en est la présidente; pour la création, Alain Chartrand, qui est réalisateur; pour la distribution, Patrick Roy, qui est le président d'Alliance; pour la production indépendante, Jeannine Gagné, d'Amazon; pour la production télévisuelle, Jacques Blain, de Cirrus; pour les propriétaires de salles de cinéma et de ciné-parcs, Didier Farré, qui est aussi directeur général du Festival du film de l'Outaouais; pour les jeunes créateurs, Sylvain Corbeil; pour les festivals, Jacques Matte, qui est le directeur général du Festival de l'Abitibi; pour la création, c'est-à-dire les scénaristes, Marc Robitaille; pour les maisons de services, Mathieu Lefebvre, de Vision Globale; pour Téléfilm Canada, Michel Pradier, qui en est le directeur général; pour Télé-Québec, Mme Michèle Fortin, la présidente-directrice générale; pour la télévision généraliste, Marie-Andrée Poliquin, de Radio-Canada; pour la télévision spécialisée, Pierre Roy, président d'Astral Télé; pour les artistes interprètes, Katerine Mousseau, de l'Union des artistes; pour le commerce au détail de matériel vidéo, François Poitras, de La Boîte Noire; pour conservation du patrimoine cinématographique et télévisuel, Pierre Jutras, de la Cinémathèque québécoise; pour les entreprises de doublage, Guylaine Chénier, de Technicolor; pour la formation, Yves Théorêt, de l'UQAM; pour la technique, c'est-à-dire une monteuse, Hélène Girard. Alors, ça vous donne l'idée du Conseil national du cinéma et de la télévision.

● (10 h 40) ●

Dans le domaine précis du doublage, la SODEC intervient à plusieurs niveaux. Elle assure le secrétariat aussi de la Commission du doublage, laquelle regroupe des représentants des principales associations directement impliquées dans cette industrie, telles les entreprises de doublage. Et, là aussi, vous me permettez, M. le Président, de nommer les gens qui y sont: Guylaine Chénier, qui en est la présidente, qui est ici d'ailleurs, derrière nous; Tristan Harvey, qui est artiste interprète; Patricia Leclerc, diffuseur, de Radio-Canada; Louise Belleau, distributeur, d'Alliance; généraliste, Patricia Gariépy; maisons de doublage,

Normand Rodrigue; et Stéphane Cosentino, de Téléfilm Canada. Alors, ce sont les membres de la Commission du doublage.

La SODEC gère les paramètres non fiscaux du crédit d'impôt remboursable pour le doublage de films. Cette mesure fiscale, introduite en décembre 1997, faisait suite à une des recommandations du président de la SODEC à l'époque dans ce qu'on a communément appelé, aujourd'hui, le rapport Lampron sur le doublage. La mesure fiscale s'applique sur les dépenses de main-d'oeuvre, et le taux de crédit d'impôt équivaut à 29,1667 % ces dépenses. Annuellement, la SODEC émet en moyenne 350 certificats pour le doublage de films admissibles au crédit d'impôt, ce qui représente environ 2,5 millions en crédit d'impôt pour une valeur totale des contrats de doublage d'environ 22 millions. Finalement, la SODEC intervient par l'entremise de sa direction générale du financement qui offre divers outils de financement aux entreprises dans le domaine du doublage, comme des prêts, des garanties de prêt ou du financement intérimaire.

Le rapport *L'industrie du doublage au Québec — État des lieux 1998-2006* établit un portrait de l'évolution de la situation depuis 1998 et vise à mesurer le chemin parcouru et l'atteinte des principaux objectifs du rapport Lampron. Son élaboration s'est faite à la demande du CNCT, le conseil national du cinéma et de la télévision, afin d'amorcer la concertation entre les différents intervenants de l'industrie du doublage. Il a été soumis dans un premier temps à l'attention de la Commission du doublage, rattachée au CNCT, où il a été discuté. Les commentaires des membres présents ont aussi été pris en considération.

Les statistiques présentées dans le rapport proviennent de trois sources de données: premièrement, les données relatives aux décisions préalables favorables émises aux fins du crédit d'impôt remboursable au doublage, selon la date de réalisation des travaux, travail SODEC; les données de la Régie du cinéma compilées par la SODEC pour suivre l'évolution des parts de marché en salle des long métrages doublés au Québec et de ceux qui le sont à l'étranger; troisièmement, des compilations de la Régie du cinéma qui permettent de mettre en perspective la langue de diffusion ou d'adaptation des différentes productions audiovisuelles exploitées au Québec — marchés des salles et vidéoclubs — ainsi que le volume de leur mise en marché — nombre de copies de 35 mm et nombre de copies DVD.

Voici donc les principales observations de notre étude. Premièrement, en ce qui concerne le doublage des films pour exploitation en salle, nous avons constaté que la part des films version originale anglaise exploités en primeur dont le doublage a été réalisé au Québec est passée de 59 % en 1998, soit 72 films, à 76 % en 2006, soit 115 films, ce qui représente une augmentation de 17 points de pourcentage sur l'ensemble de la période. Le taux de croissance annuel moyen pour la période se situe à 6,2 %. En 2006, les films à distribution moyenne et forte sont doublés au Québec dans une proportion de 80 % et de 76 %. Cette progression est due à la sensibilisation constante des distributeurs de films au Québec et à la modification progressive de leurs pratiques d'affaires, lesquelles pratiques ont été soutenues directement ou indirectement par les différentes mesures de soutien au doublage du gouvernement du Québec.

Deuxièmement, en ce qui a trait à l'évolution du doublage de productions télévisuelles, le marché du doublage des productions destinées à la télévision est passé de 3,1 millions à 7,6 millions entre 1998 et 2006. Malgré le fait que presque toutes les maisons québécoises de doublage sont actives sur le marché des productions télévisuelles, contrairement au marché des salles de cinéma et des vidéoclubs où le nombre d'entreprises actives est peu élevé, quatre d'entre elles ont réalisé 70 % du chiffre d'affaires entre 2002 et 2006. Les activités sont donc concentrées sur un petit nombre d'entreprises. À l'instar de l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises, les revenus d'emploi ont connu une croissance régulière pour s'établir à 3,8 millions en 2006, soit un montant comparable aux revenus générés sur le marché des salles de cinéma, qui se chiffraient à 3,6 millions au cours de la même année.

Troisièmement, en ce qui concerne les productions destinées aux vidéoclubs, nous avons observé que le marché du doublage des productions destinées aux vidéoclubs est passé de 1,5 million en valeur de contrats à 2,1 millions entre 1998 et 2006, une croissance significative qui plaçait, en 2006, sa part des activités de doublage au Québec à 12 %. Comme c'est le cas pour le doublage des productions destinées au marché des salles de cinéma, le nombre d'entreprises actives y est peu élevé. Seules trois entreprises produisent des doublages pour le marché des vidéoclubs et se partagent un chiffre d'affaires annuel moyen de 1,5 million. Les revenus d'emploi ont atteint une moyenne annuelle de 760 000 \$ au cours des dernières années, de 2002 à 2006, et environ 50 % de ce montant vise la rétribution des comédiens pour leurs prestations.

L'étude de l'ensemble des longs métrages mis en marché sous format vidéo démontre que plus la mise en marché des productions est élevée, plus est fréquente sa disponibilité en langue française, y compris en version doublée au Québec. Pour les films à forte et très forte distribution, 100 % des productions sont disponibles en version française, et une proportion respectivement moyenne de 68 % et de 64 % de ces doublages ont été réalisés au Québec entre 2003 et 2006.

En résumé, les principales observations concernant l'évolution des activités de doublage au Québec de 1998 à 2006 sont les suivantes. Le nombre d'entreprises actives dans le secteur a augmenté pour atteindre, entre 2002 et 2006, une moyenne annuelle de 14. Toutefois, le nombre d'entreprises très ou moyennement actives est demeuré à peu près le même, soit huit en 2006, alors qu'il s'établissait à sept en 1998.

Le chiffre d'affaires, selon les données disponibles à la SODEC, est passé de 9 millions à 18 millions durant cette même période, se caractérisant par un taux de croissance annuel moyen de 10,2 %. En 2006, on estime que le chiffre d'affaires total de l'industrie s'est situé entre 20 millions et 24 millions. L'essor de l'industrie du doublage a été particulièrement manifeste sur les marchés des salles de cinéma et de la télévision.

Les coûts de main-d'oeuvre comptent pour une part importante des activités de doublage, soit au moins 47 % selon les compilations de la SODEC. En 2006, les cachets des comédiens de l'Union des artistes pour leurs prestations en doublage ont atteint 5,3 millions, un montant presque équivalent à ceux qu'ils reçoivent pour leur travail d'interprétation au cinéma.

Conclusion. M. le Président, je termine en soulignant que l'ensemble de ces constats attestent de la réalisation des principaux objectifs qui avaient été fixés dans le rapport intitulé *Industrie du doublage et nouveaux marchés*, publié en 1997 par la SODEC, dont la mise en place d'un crédit d'impôt au doublage. Bien que nous croyons que l'évolution de ce secteur d'activité depuis 10 ans a été positive, nous reconnaissons qu'il restera toujours du travail à faire afin d'améliorer la situation de nos entreprises de doublage ainsi que celle des artistes qui y gagnent leur vie. Nous pouvons donc vous assurer du soutien inconditionnel de la SODEC pour tout mandat qui lui sera confié par la ministre de la Culture, des Communications et de la Condition féminine ainsi que du gouvernement. Je vous remercie.

**Le Président (M. Dubourg):** Merci, M. Chaput. Alors, tout de suite, nous allons donc commencer les échanges, et je crois qu'il y a consentement aussi des partis afin que, bon, les gens qui accompagnent M. Chaput puissent répondre aussi aux questions, donc à votre guise. Donc, nous allons tout de suite commencer avec la partie ministérielle, et je reconnais... c'est donc la députée de Hull, qui est aussi adjointe parlementaire à la ministre de la Culture, de la Condition féminine et...

**Mme Gaudreault:** Et des Communications.

**Le Président (M. Dubourg):** ...et des Communications.

● (10 h 50) ●

**Mme Gaudreault:** Alors, merci beaucoup. Alors, bienvenue à vous, les représentants de la SODEC. C'est ma première commission parlementaire à titre d'adjointe parlementaire de la ministre de la Culture, alors, pour moi, c'est un baptême. Et, d'après ce que nous avons entendu, M. Chaput, c'est que l'industrie du doublage se porte très bien au Québec, et qui est en pleine expansion.

J'aimerais que vous nous entreteniez au sujet du risque élevé. Il y a certains intervenants qui disent qu'il y a un risque... que les majors américaines réagissent fortement à ce projet de loi. Comment vous percevez ces réactions?

**M. Chaput (Jean G.):** Je vous dirai que, dans mon cas, c'est assez difficile d'en faire une évaluation sans... Je suis président de la SODEC, mais je suis quand même assez loin des prises de position. Ça relève davantage chez nous du CNCT, du conseil national du cinéma et de la télévision. Il y a des opinions qui sont émises un peu partout, et nos chiffres, je pense, parlent quand même clairement. Mais je ne suis pas le porte-parole du CNCT, vous comprendrez donc que je peux difficilement émettre une opinion de ce côté-là.

**Mme Gaudreault:** Bon. Alors, merci beaucoup. Alors, ça démontre que je suis quand même une débutante.

**M. Chaput (Jean G.):** Mais les chiffres sont clairs.

**Mme Gaudreault:** Oui, ils sont clairs. Et je voulais aussi que vous nous parliez des emplois qui sont créés. Dans l'industrie du doublage, il y a quelques entreprises au Québec. Est-ce qu'elles sont essentiellement concentrées

dans la région de Montréal? Est-ce qu'il y a une évolution par rapport à ces entreprises?

**M. Chaput (Jean G.):** Si vous voulez bien, je vais inviter M. Jean-Philippe Normandeau, qui a fait l'étude, puisqu'il est directeur des études stratégiques, et le document qui est produit est produit par son service et que c'est lui qui en avait la maîtrise, de vous répondre à ces questions. Il est plus habilité dans le moment pour le faire.

**Le Président (M. Dubourg):** M. Normandeau, allez-y.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Bonjour. Merci beaucoup. Chers membres de la commission, ça me fait plaisir de répondre à vos questions aujourd'hui.

Concernant plus particulièrement la question de l'emploi dans le secteur, les données que nous avons été capables de compiler touchent plus particulièrement les revenus d'emploi dans ce secteur-là, et il y a deux types d'emplois qui y sont directement rattachés. Il y a effectivement les comédiens, d'un côté, dont les salaires depuis 1998 et les revenus suite à ces prestations-là ont augmenté de 2 millions pour atteindre presque 5 millions en 2006, alors que les autres services professionnels, donc un peu tout le support technique en termes de main-d'oeuvre, ont aussi connu une croissance de 1,7 million à 3,7 millions au cours de la même période. Tout ça à l'intérieur même d'une situation où, bon, oui, il y a eu une certaine évolution dans la valeur des contrats, mais la part de main-d'oeuvre a pris une plus grande proportion que toute autre dépense à l'intérieur des valeurs... des contrats totaux, par exemple les frais fixes et autres, ce qui veut dire que les coûts de main-d'oeuvre ont crû beaucoup plus rapidement que les autres coûts des maisons de doublage à l'intérieur de cette période-là.

**Mme Gaudreault:** Très bien, merci. Je crois que mon collègue...

**Le Président (M. Dubourg):** D'accord. Bien, alors, cette fois-ci, c'est le député de Robert-Baldwin qui aura l'honneur de vous adresser la parole. Allez-y.

**M. Marsan:** Merci, M. le Président, et merci à vous, M. le président de la SODEC, et aux gens qui vous accompagnent. Je pense que vous êtes ici puis vous avez déjà commencé à nous informer de bonne façon.

Comme ma collègue le disait, il semble que l'industrie du doublage va peut-être, entre parenthèses, relativement bien. Moi, j'avais un chiffre tantôt: le pourcentage de films distribués par les majors américaines doublés au Québec est passé de 74 %, en 2006, à 78 %, en 2007. Alors, si ces chiffres-là sont véridiques, ça démontre effectivement que ça va bien. Mais, vous l'avez souligné, vous l'avez dit, même si ça va bien, il y a peut-être des choses à améliorer encore, il y a peut-être des actions qui peuvent être prises. Et, nous, quand on se réunit pour vous entendre aujourd'hui, puis je pense que c'est la même chose pour les tous les députés, on souhaiterait apporter notre support et notre soutien à une industrie qui est très importante au Québec.

Alors, j'aimerais vous demander si vous avez des mesures peut-être plus incitatives que coercitives à nous

suggérer ou à nous proposer qui pourraient permettre d'aider le développement de l'industrie du doublage particulièrement.

**M. Chaput (Jean G.):** As-tu quelque chose là-dessus à...

**Mme Champoux (Ann):** Bien...

**Le Président (M. Dubourg):** Mme Champoux.

**M. Chaput (Jean G.):** Oui, allez-y, Mme Champoux.

**Mme Champoux (Ann):** Je vous dirais, des mesures, on va essayer d'en prendre. La Commission du doublage s'est réunie le 27 août dernier. Avec Mme Chénier, la présidente, on a regardé ensemble le rapport et on n'a pas établi de mesures bien précises présentement, mais c'est le but de la commission, puis on va travailler là-dessus. Il n'y a rien de précis d'établi pour le moment. Parce que c'est une industrie qui va bien, comme vous l'avez constaté, puis on veut juste essayer de l'améliorer. On prenait note du rapport au moment de la dernière commission.

**M. Marsan:** Peut-être si c'était possible d'avoir assez rapidement vos suggestions. Nous, on doit évidemment, à un moment donné ou un autre, après les auditions, faire des recommandations et, si on pouvait obtenir de la SODEC des suggestions qui pourraient être peut-être apportées par la suite au gouvernement pour évaluation, je pense qu'on pourrait, de cette façon-là, travailler de bonne façon puis ensemble.

**Mme Champoux (Ann):** Absolument.

**Le Président (M. Dubourg):** D'accord. Vous voulez rajouter? Allez-y, M. Chaput.

**M. Chaput (Jean G.):** Non, non, mais... Rapidement. Je pense que ce que vous dites... Vous savez, tant au CNCT qu'à la Commission du doublage, les gens sont contents des progrès réalisés. Tout le monde souhaiterait qu'on soit à 100 %. Chacun avance certaines... mais il n'y a pas de solution qu'on a trouvée encore — ce qu'on a entendu en tout cas — de la part ni du CNCT ni de la Commission du doublage... quelle était la solution. C'est sûr que c'est regardé. On est content du travail qui est établi. Des façons de faire, chacun... Il n'y a pas ce consensus-là, sinon de faire attention à cet équilibre qui existe actuellement, faire attention de ne pas défaire l'équilibre qui nous a amenés jusque-là. Mais le comment, ce n'est pas aussi clair.

**M. Marsan:** Est-ce que c'est terminé?

**Le Président (M. Dubourg):** Oui, oui. Allez-y, M. le député de Robert-Baldwin.

**M. Marsan:** O.K. Vous venez juste de dire un mot important, c'est l'équilibre. Voulez-vous nous parler de... De quelle sorte d'équilibre vous parlez, là? À ce moment-ci, je pense que c'est... En tout cas, je vais vous laisser le définir de meilleure façon sûrement.

**M. Chaput (Jean G.):** On regarde les progrès qui ont été établis, qui ont été faits. Je pense que le rapport Lampron était un rapport important lorsqu'est arrivée l'introduction du crédit d'impôt au doublage. Donc, c'est un élément important, c'est un incitatif qui a été fait, et on a vu que cet incitatif-là, lorsqu'on lit notre rapport, ça a amené des progrès. La question est de savoir: Doit-on maintenir la même chose ou aller accentuer davantage? Est-ce qu'il y a... C'est comme en physique, hein, pour faire le vide, on fait toujours la moitié de la moitié, mais il reste toujours une moitié. Allons-nous un jour réussir? C'est ça, la question. Puis est-ce qu'il faut intensifier davantage ou trouver autre chose? Pour la SODEC, pour nous, on ne peut pas se prononcer actuellement sur quelle est l'autre solution. Ce qu'on vous dit, c'est qu'il s'est pris des décisions en 1998, et le marché a réagi, les gens ont travaillé, puis il y a eu une progression nette. Sa position, du gouvernement à l'époque, a amené une progression très nette. Aujourd'hui, on est là. Qu'est-ce qu'il faut faire pour faire le reste du chemin sans briser ce qui est là? Je pense que c'est plus à vous de prendre cette décision-là qu'à nous. Nous, on vous donne surtout des trucs, c'est-à-dire des informations très statistiques, très claires, qui sont là. D'autres viendront vous dire autre chose. Mais, nous, on n'est pas associés nécessairement à ces démarches-là. Puis je pense qu'il va falloir les écouter, puis vous allez vous faire sûrement une bonne opinion; à la fin, vous allez en savoir plus que nous, puis on va vous suivre. Mais c'est difficile pour nous de savoir s'il y a lieu de faire plus, puis, si oui, quoi, dans le moment, avec ce que nous avons.

**Le Président (M. Dubourg):** Merci, M. Chaput. Donc, la parole maintenant est à la députée de Pontiac.

**Mme L'Écuyer:** Bonjour. Bienvenue à cette commission. Je veux continuer un peu en parlant de l'équilibre précaire. Je pense qu'on a tous à souhait d'augmenter la part de notre marché au niveau du doublage. Par contre, on réalise aussi qu'avec la situation économique que vivent les États-Unis il va y avoir aussi un problème avec les films aux États-Unis. Ils parlaient, ça fait peut-être à peu près un mois et demi de ça, oui, à peu près un mois et demi, qu'il n'y aurait peut-être que 70 grandes productions qui pourraient être financées aux États-Unis parce que les banques refusent de financer de plus en plus, compte tenu de la situation économique. Et, quand on regarde un peu ça, on se dit: Comme, nous, on est en équilibre et qu'on réussit à maintenir notre doublage, est-ce que la SODEC a pu faire cette lecture-là de ce qui se passe actuellement avec les majors aux États-Unis et le financement de leurs films ou des propositions de films via les banques et quel pourrait être l'impact négatif si on s'en va vers des mesures plus coercitives, compte tenu qu'il y a cette possibilité de baisse de production par les majors de films américains qui nous arrivent sur le marché?

**M. Chaput (Jean G.):** Jean-Philippe.

● (11 heures) ●

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Bon. En ce qui concerne la production de films américains, effectivement on a lu aussi, cette année, qu'il y avait une baisse, je vous dirais, généralisée de production de films américains. Il y a plusieurs raisons pour ça. Bon. Il y a des raisons

industrielles plus particulièrement qui font en sorte qu'il y avait trois conflits de travail potentiels, au cours des dernières années, qui touchaient les scénaristes, les acteurs et les réalisateurs. Et donc les producteurs américains de films se sont créé un stock de grosses productions au cours des années 2006 et 2007 en prévision de conflits de travail potentiels. Il y en a eu qui ont duré à peu près trois mois et demi dans le cas des scénaristes. Maintenant, est-ce que ça a affecté le financement comme tel des films? Pour ces productions-là, non, parce qu'elles étaient faites au préalable.

Maintenant, en ce qui s'en vient dans l'avenir au Québec, effectivement on est frappé de front par le taux de change. Les pressions financières effectivement des majors font en sorte que peut-être un budget qui à l'époque avait une prévision de 150 millions pour la production d'un film pourrait être ramené autour de 100, 120 millions, et l'analyse coût de tous les éléments qui y sont rattachés, y compris les crédits d'impôt pour la production ainsi que les taux de change et les coûts de main-d'oeuvre, on voit que les studios, qui comptaient déjà beaucoup, comptent encore plus et vérifient doublement ce qui se passe.

Donc, on sait qu'il y a des très fortes... au niveau de la production de films étrangers, il y a énormément de films qui se tournent en Europe de l'Est, par exemple, où la main-d'oeuvre est moins chère, ce qui fait en sorte qu'on a peut-être moins de tournages ici en partie sur certains types de films. Il y a d'autres films, par exemple les films à haute valeur ajoutée, où, là, on parle d'effets visuels comme tels, de tournage devant écran vert, où, là, ça prend des qualifications particulières au niveau de la main-d'oeuvre. On a cette main-d'oeuvre-là. Le Canada est bien positionné, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec, de ce point de vue là, et le Québec très particulièrement avec les firmes d'effets visuels qui y sont établies... font en sorte qu'on a une capacité d'aller chercher ces parties de film là. De dire: Est-ce qu'on est capables d'aller chercher tout au complet?, je ne sais pas.

Donc, le financement des films fait en sorte que notre situation stratégique au niveau de la production étrangère... je ne veux pas dire qu'elle est précaire, mais elle est peut-être plus difficile qu'il y a cinq ans, définitivement.

**Mme L'Écuyer:** Je vais continuer un peu dans cette veine. On est conscients de la montée des films qui nous arrivent d'ailleurs, je pense entre autres de l'Inde, où il y a des productions majeures, et ce marché-là commence à pénétrer de plus en plus le marché américain. Je ne parlerai pas de la qualité, là, ou bien du type de film qui se fait. Compte tenu que les Américains ont de plus en plus de difficultés à faire financer leurs films par les ventes, il va y avoir, je pense, avant longtemps la part de ce grand marché indien de films. Et ces films-là sont sous-titrés souvent en anglais, ils ne sont pas non plus traduits.

Est-ce que la SODEC a commencé à regarder ce phénomène-là? Si on se projette un petit peu plus loin, là, dans quelques années, là, et c'est toujours en lien avec le libre-échange compte tenu des apports de capitaux qui sont investis au niveau des États-Unis par ces grands pays là, la Chine et l'Inde, et là les conditions, c'est de dire: On vous prête de l'argent mais en autant que nos produits culturels ont accès à votre marché. Et c'est déjà commencé d'ailleurs, cette pénétration-là. Est-ce que la

SODEC a commencé à regarder ça pour voir quel pourrait être l'impact sur notre doublage advenant qu'il y ait une espèce de... je ne sais pas, moi, une entrée massive de ce qu'on peut appeler Bollywood, pour ceux qui en ont entendu parler, là? C'est ça.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** On est très conscients que c'est un marché cinématographique très important au niveau de la production et de son output, là, de sa production comme telle.

Au niveau des chiffres de doublage, on n'a rien vu encore au Québec. Évidemment, on reçoit les décisions au préalable, souvent six mois à neuf mois une fois que la production a été doublée, hein? Donc, est-ce qu'au cours des six derniers mois il y en a eu qui se sont faits, doublés, par exemple, de l'indien au français ou sous-titrés dans un sens ou dans l'autre? Pour l'instant, on n'en a pas vu. Et d'ailleurs la très grosse majorité, encore aujourd'hui, des films doublés proviennent... c'est de la langue anglaise vers la langue française.

Donc, on n'a pas vu de mouvement particulier d'un pays ou d'un autre à l'heure actuelle. On va suivre ça très certainement pour savoir qu'est-ce qu'il en est, mais en même temps on va aussi suivre l'évolution et les opportunités que peuvent apporter le cinéma québécois vers les autres marchés aussi. Donc, il y a ça aussi, il y a, d'un côté, l'aspect peut-être un peu, si on peut dire, négatif de l'importation, mais il y a l'aspect positif de l'exportation aussi de nos films, et il y a des opportunités là aussi, là, donc.

**Le Président (M. Dubourg):** Merci, M. Normandeau. Donc, une dernière question de la députée de Hull.

**Mme Gaudreault:** Oui. Alors, justement pour parler de l'avenir de l'industrie du doublage au Québec, toute la venue des nouvelles technologies, est-ce que vous vous êtes penchés sur les répercussions de ces nouvelles technologies sur l'avenir de l'industrie ici, au Québec?

**M. Chaput (Jean G.):** Oui, on s'est penchés, c'est-à-dire que la SODEC est aussi associée à une autre entreprise, entre autres, qui s'appelle le FICC, qui est le Fonds d'investissement de la culture et des communications, où on avait un projet d'un équipement technique assez avancé pour le doublage. Je pense que même ici M. Curzi pourrait en parler mieux que moi encore. Et malheureusement il y a eu des petits problèmes avec ça, mais, au niveau technologique, il s'est fait des avancées de ce côté-là.

Est-ce que, lorsque la numérisation va se faire partout, ça va être plus simple? On le croirait. Je veux dire, la technique devrait toujours s'avancer. Mais, comme on voit, et ce que mentionnait M. Normandeau tantôt, les coûts, c'est surtout pour la main-d'oeuvre de plus en plus que l'aspect technique. Possiblement que l'aspect technique est de plus en plus maîtrisé. Il y a encore des pas à faire, mais de plus en plus maîtrisés, et il y a peut-être des avancées à faire là-dedans, mais je ne suis pas un spécialiste en technique, mais je sens qu'il y a de quoi, là.

**Mme Gaudreault:** Mais je faisais référence surtout avec... On voit le pourcentage d'évolution par rapport au

doublage destiné aux vidéoclubs. Alors, ce sont des nouvelles technologies. Les gens font l'acquisition de ces appareils-là chez eux, se déplacent peut-être moins fréquemment au cinéma, alors ça a vraiment un impact sur l'industrie, j'imagine.

**M. Chaput (Jean G.):** On surveille cet aspect-là de... Vous savez, il y a les deux tendances: il y a le doublage et il y a le sous-titrage. Nous, on regarde beaucoup, lorsqu'on envoie des films dans les festivals, on souhaite toujours avoir la version originale, quel que soit le festival, et on demande toujours un sous-titrage. Souvent, nos films sont sous-titrés directement sous le film. Souvent, il y a un système technique qui permet, sur un petit écran en dessous de l'écran principal, de sous-titrer. C'est fait souvent par des collaborations avec les festivals.

Il va toujours y avoir des adeptes de la version originale, là, des grands cinéphiles. Par contre, il y a une demande aussi qui existe clairement sur le doublage.

Donc, le sous-titrage, techniquement c'est rendu assez simple. C'est peut-être un petit peu plus compliqué lorsqu'on arrive avec des écritures un peu différentes, là. Dans le moment, on est en train de regarder des possibilités de sous-titrage en japonais, là. On demande... C'est un petit peu plus particulier, là. Mais, pour ce qui est du doublage, je ne sais pas si ça peut aller beaucoup plus loin que ça, dans le moment, au niveau technique.

**Le Président (M. Dubourg):** Merci, M. Chaput. Merci, Mme la députée de Hull. Donc, nous allons donc passer à la deuxième série de questions. Et, cette fois-ci, c'est avec l'opposition officielle. Je reconnais le député de Berthier, qui est aussi porte-parole en matière de culture et communications, pour les 15 prochaines minutes.

**M. Benjamin:** Ça va. Alors, bonjour à tous, M. le Président, Mmes, MM. les députés, M. Chaput et son équipe, madame.

J'écoutais votre présentation, j'ai lu les différentes statistiques que vous avez dites dans votre mémoire, un mémoire assez volumineux où vous nous donniez plusieurs statistiques. Il y aurait des petites questions que j'aimerais clarifier.

Je pense que, nous, ici, présentement, notre intention, comme les collègues l'ont dit, c'est de faire avancer l'industrie du doublage d'une façon où tout le monde a intérêt à ce que l'industrie se porte bien au Québec. Plusieurs personnes ont posé la question et ont dit dernièrement que le spectre d'un projet de loi, c'est pour ça que le pourcentage a augmenté entre 2006 et 2007, parce qu'on a avancé un spectre de projet de loi, diverses personnes ont parlé de ça puis que c'était à cause de ça qu'il y avait eu une augmentation, parce qu'il y avait eu une stagnation un petit peu ou même une baisse en 2006. Alors, d'après vous? Qu'est-ce que vous en pensez, de ça?

**M. Chaput (Jean G.):** C'est ça, je reviens à ce que... Est-ce qu'on vous a déposé le rapport? Je pose une question. Vous avez eu le rapport dont on parle ou... sur le doublage, là? Je ne sais pas si on vous l'a déposé, parce que... Oui? Donc, tout le monde a le rapport. O.K., excusez-moi, parce que j'avais l'impression que...

**Une voix:** ...pas eu le temps de l'éplucher.

● (11 h 10) ●

**M. Chaput (Jean G.):** O.K. Excusez-moi. Je m'excuse. Alors, vous savez, dans la question qu'on ait des prises de position, la SODEC, dans tout son fonctionnement, je l'ai expliqué au début, on a des commissions. La Commission du doublage, c'est des gens qui se réunissent et puis qui nous donnent des orientations, mais il faut que ce soit assez clair pour modifier soit une position ou soit un changement à la SODEC. Cette Commission du doublage là, son rapport est envoyé au conseil national du cinéma et de la télévision qui, lui aussi, rediscute, puis au conseil d'administration. Et la décision s'il vaut mieux passer une loi, c'est votre dossier à vous, ce n'est pas notre... Nous, on n'a pas à se positionner là-dessus.

Et je peux juste vous dire qu'à l'intérieur des... j'assiste rarement aux commissions. Et vous comprendrez que la Loi de la SODEC est claire, hein, l'article 32, le porte-parole du conseil national du cinéma et de la télévision et de la Commission du doublage, c'est la directrice générale du cinéma et de la production télévisuelle, qui est Mme Champoux. Donc, pourquoi qu'elle est là? Parce qu'elle, elle peut parler au nom d'eux, mais, encore là, faut-il qu'il y ait un consensus, une unanimité. Alors, il y a des gens qui, à l'intérieur, moi, de celles que j'ai assisté — je suis là des fois comme observateur — il y a des gens qui sont favorables à une loi, d'autres pas.

La position de la SODEC, vous comprendrez que ça va être, d'une part, ce qui va être demandé par les commissions, qu'on va véhiculer au conseil national, ce que le conseil national va véhiculer au conseil d'administration puis à la ministre, puis ce qu'on va discuter avec la ministre puis ce qui va arriver. Puis après ça, bien, si c'est une loi, je pense que ça relève de vous, des élus, et non pas de moi de me positionner à cette situation-là.

Ce que je vous dis, c'est que, nous, pour vous éclairer, on a sorti des documents statistiques clairs. On a fait un travail, on le dépose, et je pense que l'interprétation vous revient.

**M. Benjamin:** Alors, pourquoi, pourquoi... Mettons, si je... Je comprends bien que vous ne voulez pas... c'est très délicat de répondre pour vous. Mais comment vous expliquez d'abord le fait que, parce qu'on parle d'un projet de loi, ça augmente? Est-ce qu'il y a une façon technique? Est-ce qu'il y a une façon... Est-ce qu'il y a une raison pour ça?

**M. Chaput (Jean G.):** Je ne pourrais pas vous dire que ça augmente, parce qu'on parle d'un projet de loi, parce que notre rapport, il se situe, là... il arrête en 2006, et je pense que ça ne s'est pas parlé à ce moment-là. Non, je pense que ça, c'est une réalité... ce qu'on vous traduit là, dans ce rapport-là, c'est une réalité sans qu'il y ait eu, en tout cas je ne crois pas, le spectre ou quoi que ce soit d'une loi. C'est plus récent, la question de la loi, et ça a été discuté chez nous, bien entendu, lors d'une commission du doublage, et là il y a des gens qui sont partisans, oui, d'autres pas. Mais ce n'est pas... Je ne crois pas que ça ait une influence, que ça ait pu avoir une influence sur le rapport qui est là. Peut-être, M. Normandeau va vous dire les chiffres.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Juste pour vous donner un petit peu l'historique de l'augmentation, là, du volume total des contrats et la valeur des contrats depuis 1998 à 2006. Il y a un graphique, qui est la figure 2 du rapport, où on voit qu'il y a eu une très forte croissance entre 1998 et 2002, où là la croissance était, là, on vous dirait, presque exponentielle. À la page 14, hein, je pense, c'est ça?

**Une voix:** 15.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** 15. Depuis 2002, la croissance est d'environ de 2,5 %, ce qui veut dire qu'il y a une certaine évolution, oui, mais qui n'est pas en termes de valeur dollar, là, pas énormément plus grande que le coût de la vie normal.

**M. Chaput (Jean G.):** Alors, on peut dire que c'est probablement le crédit d'impôt qui a fait cet effet-là. Donc, lorsqu'on a instauré le crédit d'impôt, en 1998, après le rapport Lampron, ça a donné un effet, c'est certain, je veux dire... en tout cas, tu sais, quand on lit les statistiques.

**Le Président (M. Simard):** Et l'effet de ce crédit, selon vous, commence à plafonner en 2002.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** C'est stabilisé en termes de volume de production total, et donc la valeur des contrats, elle, est à peu près stable aussi, là, au total, là.

**Le Président (M. Simard):** M. le député de Berthier.

**M. Benjamin:** Alors, comment vous expliquez qu'il y a des compagnies qui doublent à 100 % puis qu'il y en a que c'est 0 % ou 43 %? Comment vous expliquez ça?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Je ne voudrais pas être le porte-parole de ces corporations-là qui sont des majors. Effectivement, on voit clairement qu'il y a certaines de ces sociétés-là qui ont fait le choix pour... je ne sais pas si c'est un choix de pénétration de marché au Québec ou quoi, mais vraiment d'adapter ce qui ressort au niveau de l'auditif du film et de l'adapter à la situation québécoise, alors qu'il y a peut-être d'autres sociétés qui ont décidé, elles, de dire: Bon, bien, c'est un marché français, c'est une petite population, est-ce que les coûts en valent la peine?

De ce point de vue là, je pense que les gens que vous allez rencontrer demain vont être beaucoup plus aptes à répondre, bon, de leurs choix de société comme tels, là. Mais on voit qu'effectivement il y a une certaine différence entre certaines majors, là, c'est clair.

**M. Benjamin:** Mais est-ce que vous croyez que c'est les incitatifs qui ne sont pas adaptés à ceux dont le pourcentage est très faible?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** L'incitatif, il ne faut pas oublier une chose, l'incitatif et la mesure fiscale, c'est un crédit d'impôt pour la maison qui fait les travaux, donc qui est le sous-traitant de ces sociétés-là,

hein? Et donc est-ce que ces sous-traitants-là l'incorporent dans une relation d'affaires et l'établissent dans le prix total du doublage? C'est un choix qui leur appartient. Certaines entreprises le font totalement, d'autres pas du tout, et il y a, bon, certains qui sont entre les deux, là, et ça, c'est vraiment une décision qui leur appartient.

Donc, dans ce sens-là, est-ce que la major est affectée directement? Je peux difficilement, encore là, me positionner par rapport aux doubleurs d'ici et je ne voudrais surtout pas que la SODEC leur donne une façon de faire ou quoi que ce soit. C'est un choix d'affaires et de négociation entre eux et leurs clients.

**M. Benjamin:** Est-ce que vous pensez que, les incitatifs, peut-être que certaines majors ne sont peut-être pas au courant? J'ai lu dans plusieurs mémoires qu'il y en a que c'était assez nébuleux, l'information qui était transmise. Peut-être que l'information a été un peu mal véhiculée au niveau des majors pour la compréhension des incitatifs.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** C'est certain que de faire connaître tous nos incitatifs, c'est un défi continu, particulièrement à Hollywood parce que, quand on débarque là, il y a à peu près 48 autres juridictions qui sont là pour aller chercher les tournages et les travaux de doublage.

Ceci dit, il y a un mandat qui a été donné au Bureau du cinéma et de la télévision du Québec — je crois que c'est au printemps dernier — justement pour faire la promotion non seulement des tournages et des mesures fiscales que le Québec offre, mais aussi au niveau du doublage. Donc, on espère que cet aspect-là du marketing et de la promotion du Québec comme lieu de doublage aura des impacts positifs.

**M. Chaput (Jean G.):** À cet effet, il y a peut-être eu un creux, là, qui s'est produit. À l'époque, la SODEC avait ce qu'on appelait le BAPE, mais ne pas mélanger avec l'autre BAPE, là, c'était le bureau d'accueil aux productions étrangères. C'est pour ça qu'on appelait ça le BAPE, là. Le bureau d'accueil aux productions étrangères, à un moment donné, le milieu a choisi qu'on puisse le faire ensemble, et il y a eu la création du BCTQ, le Bureau du cinéma et de la télévision du Québec, qui est un organisme dans lequel la SODEC a fait transférer ses photos, son catalogue de photos du Québec, plus un montant d'argent que nous contribuons année après année. D'autres gouvernements plus le milieu contribuent.

Le Bureau du cinéma a comme mandat d'aller chercher des productions étrangères et de les amener au Québec avec les incitatifs que nous avons, oui, un dollar plus bas, oui, un crédit d'impôt à la production, mais cet aspect-là peut-être du doublage avait été peut-être un peu oublié. Ça leur a été rappelé récemment. Il y a peut-être eu cette espèce de creux là un an ou deux où... On espère, aujourd'hui, que c'est fait, là. On ne peut pas le vérifier de la même façon, mais on le souhaite, bien sûr. La promotion, s'il y a des producteurs américains qui ne savent pas qu'on peut faire doubler des films au Québec et que les entreprises bénéficient d'un crédit d'impôt, donc un montant d'argent... c'est-à-dire un coût de doublage intéressant, peut-être qu'il y a lieu de faire de quoi là.

**Le Président (M. Simard):** Ça va?

**M. Benjamin:** Ça va. Alors, dans cette perspective-là, M. Heenan propose, dans son mémoire ou rapport, à la page 10, la création d'un forum qui serait un lieu d'échange d'information générale. Les questions économiques ou commerciales ne seraient pas à l'ordre du jour avec les majors. Qu'est-ce que vous pensez de ce forum-là?

**M. Chaput (Jean G.):** Je ne sais pas. On n'a pas pris ça, on n'a pas amené ça au CNCT, à ce que je sache, Mme Champoux?

**Mme Champoux (Ann):** Non, pas du tout, non.

**M. Chaput (Jean G.):** Ça n'a pas été débattu encore chez nous, ce projet-là. Je pense que, chez nous, tant le CNCT que la Commission du doublage attendent beaucoup des conclusions de la commission lors de la prochaine rencontre, et sûrement ça va être discuté. Mais, dans le moment, on n'a rien qui s'est fait, dans les derniers procès-verbaux, à cet effet-là. Je ne sais pas si...

**Une voix:** Non. Parfaitement.

**M. Benjamin:** Mais, d'après vous, là, d'après vous, est-ce que c'est intéressant, un forum où les différents intervenants qui seraient là-dessus... Vous avez nommé tout à l'heure une liste des personnes qui se rencontrent déjà, qui scrutent à la loupe tout ce qui se passe au niveau du doublage. La création d'un forum, est-ce que vous pensez que... Moi, je pense qu'il pourrait faire avancer les choses pour ne pas qu'on en reparle à tous les ans. Est-ce que vous pensez que tous les intervenants, mettons l'Union des artistes, devraient être sur un forum comme ça pour diluer ou vider cette question-là pour ne pas que ça revienne à tous les 30 ans?

● (11 h 20) ●

**M. Chaput (Jean G.):** Je suis d'accord... C'est-à-dire que tout dépend de la nature du forum. Je ne sais pas exactement la proposition de Me Heenan là-dedans.

Ce que, moi, je dis, c'est qu'au CNCT puis au doublage on essaie que tout le monde se parle. Tous les intervenants que je vous ai nommés tantôt, que ce soient des gens dans la technique, dans le... tant de l'Union des artistes, des producteurs, des distributeurs, on met tout ce monde-là ensemble puis on s'arrange pour que les nominations soient faites de façon extrêmement sérieuse. Les gens ont des mandats de deux ans. On invite l'industrie à nous suggérer deux noms; un nom, ça ne suffit pas. On se fait un petit comité, c'est présenté au conseil d'administration, et là les gens se parlent entre eux.

Mais est-ce qu'il y a lieu de l'élargir? Peut-être. Est-ce qu'il faudrait le faire avec d'autres? Peut-être. Je ne m'oppose pas. À chaque fois que des gens se parlent, là, de la communication, on est favorables à ça. C'est sûr qu'on ne peut pas être contre, c'est la vertu. Est-ce que c'est une bonne solution? Peut-être aussi qu'il y ait des gens de chez nous, tant du CNCT, puis qu'on puisse cibler, que ce soient... les représentants de ceux qui sont là puissent se rencontrer à l'intérieur d'un forum, ça pourrait être une fort belle idée. Mais je vous avoue que je n'ai pas évalué cette pertinence-là ou pas.

**M. Benjamin:** Alors, je vais...

**Le Président (M. Simard):** Une dernière courte question.

**M. Benjamin:** Alors, ça va être assez court. En page 6 de votre mémoire, vous parlez de la Belgique qui «s'est installée comme un joueur solide depuis cinq ans, [surtout] grâce [...] à ses cachets dérisoires versés aux comédiens».

**Le Président (M. Simard):** M. Normandeau.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Évidemment, avec l'Union européenne maintenant où, par exemple, en France, à l'époque, il y avait une loi qui protégeait très bien leur marché du doublage, c'est élargi maintenant à l'ensemble des marchés de l'Union européenne, et donc la Belgique a vu une opportunité pour pénétrer le marché français, c'est clair. Ils avaient une industrie qui était beaucoup plus petite et donc peut-être un peu moins structurée. Un des choix, je ne sais pas si c'est de l'industrie ou autre, mais... des comédiens aussi pour se dire: On se met ensemble et on réduit nos coûts au maximum pour essayer de pénétrer le marché et donner un grand coup, ça semble, en tout cas au niveau des coûts totaux du doublage, être le cas.

Maintenant, ils commencent à avoir des succès. Combien de temps est-ce que ça va durer? Des fois, bon, l'inflation arrive rapidement avec le succès. Je ne pourrais pas vous dire qu'est-ce qui va s'en venir au cours des prochaines années, là, mais on a vu quand même une croissance dans l'industrie belge du doublage.

**Le Président (M. Simard):** Très bien. Merci beaucoup. Je remercie le député de Berthier. Nous passons au deuxième groupe d'opposition et député de Borduas, qui est le porte-parole officiel en matière de culture et qui va poser des questions.

**M. Curzi:** Bonjour, mesdames messieurs de la SODEC. C'est un milieu que je connais bien, j'y ai travaillé beaucoup, dans le doublage, mais en même temps, bizarrement, il y a des zones à la fois qui ne sont pas totalement évidentes puis qu'on gagnerait à mieux connaître. Donc, je vais essayer de poser des questions des fois, certaines dont je connais les réponses mais qu'il serait quand même intéressant de débattre.

Mais ce qui m'intéresse beaucoup, c'est l'avenir dans le cas du doublage. Disons que ce qui est de la distribution puis du doublage des films au Québec, il y a plein d'aspects dont on va discuter, une loi, pas de loi, tout ça, mais ça, c'est assez bien documenté. Il y a une chose qu'on n'a pas, et je ne sais pas si vous avez ces chiffres-là, c'est: Globalement, quels sont les revenus qui sont tirés de l'exploitation du cinéma américain au Québec? Il y a des chiffres là-dessus. Avez-vous ça dans vos... Ce que, là, j'ai eu... Vous n'avez pas ça?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** On pourra vous le faire parvenir, là. Le niveau global incluant...

**M. Curzi:** Je parle du cinéma distribué au Québec.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Donc, les salles et tous les autres secteurs: télévision, «direct-to-DVD», VOD...

**M. Curzi:** Oui, pour, disons, ce que les majors distribuent au Québec.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Ce que les majors...

**M. Curzi:** Les revenus sont quand même importants. Je sais que ça se chiffre par plusieurs dizaines ou centaines de millions de dollars annuellement, là. Parce que c'est des revenus considérables, puis il faut toujours avoir ça en tête, quand on parle d'un doublage spécifique au Québec, c'est qu'il y a aussi une rentabilité. Il y a beaucoup de revenus qui s'en vont, qui retournent aux États-Unis, là. C'est eux, les producteurs, et ils ont des ententes de distribution qui sont quand même financièrement assez payantes, règle générale, pas pour tous, tous les films, mais pour la majorité des films doublés. Donc, il y a comme... O.K.

**M. Chaput (Jean G.):** On vous fera...

**M. Curzi:** C'est juste ça. C'est intéressant d'avoir cette notion-là en tête, et, question de marché, c'est un marché profitable pour les producteurs, les distributeurs américains. Ils ont un juste... un très beau retour sur ce qu'ils dépensent ici.

**M. Chaput (Jean G.):** On vous fera parvenir à la commission nos documents que nous avons puis aussi ceux de l'Observatoire de la culture. L'Observatoire de la culture et des communications, qui relève de Statistique Québec, ont des travaux dans ça. Donc, tout ce qu'on pourra vous faire parvenir, on le fera.

**M. Curzi:** Et, moi, ce qui m'intéresse beaucoup, c'est les lignes, ce qui touche au marché de la télévision puis le marché des vidéoclubs, parce que, on le sait, il y a une très forte évolution dans l'univers de l'audiovisuel, puis tout le monde sait que maintenant il y a beaucoup, beaucoup un marché qui s'agrandit du côté des vidéoclubs puis du côté de la télévision. Là, il y a, pour le marché, pour le doublage, des perspectives de marché intéressantes.

Ce qu'on n'a pas, dans les quelques lignes, là, du marché de la télévision ici, dans le résumé qu'on a, on note une évolution marquée du doublage dans les productions télévisuelles, c'est passé de 3,1 millions à 7,6 millions en huit ans, mais est-ce qu'on sait l'augmentation de ce marché-là? Ce que je veux dire, c'est qu'entre 1998 et 2006 le nombre de chaînes télévisées puis le nombre de productions présentées sur ces chaînes-là a augmenté, j'imagine. Est-ce qu'on a une idée de la proportion de ce que ça signifie, cette augmentation-là, par rapport au marché global télévisuel?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Établi de cette façon-là, non, parce qu'on a énormément de difficultés à l'évaluer compte tenu qu'il y a aussi... il y a le doublage qui est une chose, mais il y a aussi tout l'aspect des chaînes francophones qui achètent la production locale

aussi. Et donc ce qui était la réalité en 1998 par rapport à la réalité aujourd'hui, en 2006, est quand même très différent, où il y avait un petit peu plus de séries doublées en 1998, alors qu'aujourd'hui, si on regarde, je vais utiliser un titre doublé, mais le prime time en termes de télévision, les heures de grande écoute, c'est de la production locale et domestique beaucoup plus que ce qu'on avait à l'époque.

Donc, en termes de proportion, on n'est pas capables de sortir une tendance claire particulière. On l'a regardé, mais ça ne disait rien quand on le mettait dans les chiffres, ici, il y avait trop de variables qui venaient en ligne de compte, là, donc.

**M. Curzi:** Ce qu'on sait, c'est que ça a augmenté en valeur chiffrée comme chiffre d'affaires des maisons, mais ce qu'on ne sait pas, c'est quelle est la proportion de ce chiffre d'affaires là par rapport à un chiffre global dont on sait par ailleurs qu'il a probablement augmenté. On soupçonne qu'il a probablement augmenté.

Puis est-ce qu'on sait... Parce que, dans ce chiffre-là du marché de la télévision, il y a aussi beaucoup de doublage qui est ce qu'on appelle de la voix off, là, qui n'est pas vraiment du doublage, qui est des séries qu'on achète et on ajoute une voix, puis derrière il y a la voix originale, puis on... C'est de la surimpression vocale. Je pense que c'est ça, le terme exact. Est-ce que vous avez une idée de la proportion de ce qui s'appelle la surimpression vocale là-dedans?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Cette technique-là est souvent utilisée pour les productions, par exemple, de télé-réalité, hein, et des productions qui, dans le cadre, ici, ne sont...

**Une voix:** ...un bon marché, ça, la télé-réalité.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Oui, mais la télé-réalité n'est pas admissible au crédit d'impôt...

**M. Curzi:** Ah! alors, vous, ce que...

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** ...alors on n'a pas ces données-là.

**M. Curzi:** Donc, vos chiffres s'appliquent juste à ce qui est couvert par le crédit d'impôt?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Par le crédit d'impôt. C'est la seule base de données qu'on peut avoir, là, effectivement.

**M. Curzi:** Le reste vous échappe. Donc, ça se peut qu'il y ait plus d'argent sans que vous le sachiez, puis ça ne se peut pas qu'il y en ait moins sans que vous le sachiez?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Non, effectivement. Exactement, exactement.

**M. Curzi:** C'est ça. Alors, c'est une bonne nouvelle dans un sens.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** C'est pour ça qu'aussi, dans la méthodologie, on a bien indiqué

effectivement qu'il s'agissait des productions. Toute l'information ici provient des productions qui demandent et réclament un crédit d'impôt et donc qui sont des productions admissibles, là, au crédit d'impôt.

**M. Curzi:** C'est embêtant parce qu'on a de la difficulté à situer, parce qu'un chiffre comme celui-là nous dit juste qu'il y a eu plus de dépenses dans un secteur, mais on n'est pas capable de juger du service offert en version doublée au Québec par rapport à l'ensemble.

Je trouve qu'il y a comme quelque chose, là, il nous manque un indicateur important parce qu'au niveau législatif ce n'est pas régi, le marché télévisuel. Il y a des ententes de la Régie du cinéma. Est-ce qu'il y a des... Il y a des avantages fiscaux. Mais il n'y a rien d'autre qui régit la production télévisuelle ou le doublage des séries présentées à la télévision?

**M. Bélanger (Charles):** ...

**Le Président (M. Simard):** ...pas vous entendre, je m'excuse. Si vous répondez, il faudra vous approcher, vous identifier.

**M. Bélanger (Charles):** J'ai juste une petite... oui, une petite...

**Le Président (M. Simard):** Vous identifier d'abord.

**M. Bélanger (Charles):** Oui. Mon nom est Charles Bélanger. Je suis président de la Régie du cinéma. On va se retrouver un peu plus tard cet après-midi.

Alors, la réponse, M. Curzi, est la suivante: la régie n'agit financièrement qu'au niveau de la tarification des étiquettes mais n'a pas d'autres outils financiers tel un régime fiscal.

**M. Curzi:** Mais il n'y a pas d'étiquette sur les séries télévisuelles. Il y en a sur les produits DVD, il y en a sur les... Mais il n'y a pas... Il n'y a rien.

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, mais les séries télévisuelles qui sont destinées au marché de la vidéo sont classées par la régie. Et, si la série télévisuelle est doublée au Québec, alors, à ce moment-là, elle va jouer d'une tarification particulière. Mais c'est marginal.

● (11 h 30) ●

**M. Curzi:** Oui, mais pas celles qui sont distribuées... qui s'en vont vers le marché de la télévision. Un canal spécialisé qui achète une série n'est pas régi par rien.

**M. Bélanger (Charles):** Ah non! ça ne passe par la régie, absolument pas.

**M. Curzi:** C'est ça. Sa seule contrainte, c'est son auditoire, c'est son marché. La...

**M. Bélanger (Charles):** Non, mais c'est parce que ce qui peut arriver, c'est qu'un diffuseur donc se procure une série, la diffuse, et ensuite de ça elle peut aller dans les commerces vidéo. Quand elle passe à la régie pour être classée, cette série-là, si elle est doublée

au Québec, il y a un avantage tarifaire. C'est tout ce qui est disponible.

**M. Curzi:** Merci.

**M. Bélanger (Charles):** Bienvenue.

**Le Président (M. Simard):** Merci. Merci beaucoup.

**M. Curzi:** Bien, alors, tu sais, là, on tombe donc dans le marché des vidéoclubs. Là aussi, il y a des choses qui sont... Parce qu'on dit que le marché est passé de 1,5 à 9,2 millions en quatre ans, c'est quand même considérable, et ça place sa part de doublage à 12 %. Ce 12 % là, c'est que 12 % de ce qui est fait en doublage au Québec appartient ou va directement vers ce marché-là, hein? Ça aussi, c'est un marché qui est en forte croissance. Là non plus, par exemple, on a de la misère à savoir quel est, à l'intérieur de ce marché-là où il y a une croissance fabuleuse... Là, on le sait, c'est toutes les séries, par exemple, américaines, anglaises qu'on peut louer en DVD, qui ne sont pas nécessairement diffusées à la télévision et qui sont accessibles là. Puis là, vous le dites dans votre document, je pense, il y a toutes sortes de choses: des émissions de service, des émissions de... je ne sais pas, d'entraînement physique, Dieu sait quoi, là, plein de... Ça, c'est un marché qui se développe.

Est-ce que vous avez une idée de la part de marché de ce que vous couvrez donc par les crédits d'impôt par rapport au marché, au développement du marché global?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Je vais répondre à cette question-là puis en même temps je vais répondre à la première question quand on se disait: Tout ce qui est doublé au Québec, là. On sait, selon l'information de l'Association des doubleurs, c'est à peu près 24 millions; ce qui en ressort en crédit d'impôt, c'est entre 17 et 19 millions. Donc, il y a un 5 millions qui nous échappe, au niveau du crédit d'impôt, selon deux informations colligées, là.

**M. Curzi:** Et ça, ce 5 millions là, ça veut dire que c'est ce qui ne peut pas toucher les crédits d'impôt, donc... Donc, quoi? Donc, qui est destiné uniquement au marché... C'est quoi, là?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Bien, c'est les mêmes catégories admissibles que le crédit d'impôt local, là, le crédit d'impôt pour production, par exemple tout ce qui est télé-réalité, tout ce qui est effectivement corporatif, comme des productions corporatives, là, si on peut dire ainsi, les magazines et les émissions de variétés qui ne sont pas diffusées à des heures de grande écoute, par exemple. Donc, c'est les mêmes catégories, là...

**M. Curzi:** Qu'on retrouve dans les plans de financement au niveau de la production ou quelque chose comme ça, c'est des catégories comme celles-là, c'est-à-dire que...

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Les plans de financement...

**M. Curzi:** Oui? Non, continuez. Non, allez-y au niveau de la production. Les catégories qui sont accessibles au crédit d'impôt sont des catégories qui sont favorisées selon... qui sont choisies selon quels critères?

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Dans le fond, c'est l'élaboration qui est faite par le ministre des Finances lorsqu'ils annoncent un crédit d'impôt. Il y a des catégories admissibles, donc, par exemple, tout ce qui touche les émissions documentaires, fictions, films pour enfants, etc., et ça exclut un certain nombre d'autres productions, et ça, tout ça, c'est défini par le ministre des Finances lorsqu'il sort un budget ou un bulletin d'information qui détermine les catégories admissibles ou les catégories exclues.

**M. Curzi:** Donc, c'est un crédit d'impôt sélectif en quelque sorte sur l'objet auquel il s'applique selon des critères qui relèvent plus du contenu, et ce contenu-là, il s'apparente, je vais dire, aux mêmes critères qui s'appliquent dans le cas de la production, où on a défini en quelque sorte ce qui mérite d'être soutenu et ce qui ne mérite pas nécessairement d'être soutenu par un crédit d'impôt. C'est un crédit d'impôt moral, quoi.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Exact, exact. Maintenant, en ce qui concerne votre autre question, je voudrais juste apporter un petit correctif. Le montant total annuel qui vise carrément ce qu'on appelle, dans les termes communs, le «straight-to-DVD», hein, parce que c'est de ça dont on parle ici, là, le montant annuel est passé donc de 1,5 à 2,1, et le 9,2, c'est pour l'ensemble de la période observée, O.K.?

**M. Curzi:** Oui, c'est ça, c'est 2 millions par année.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** À peu près, oui, 2 millions par année.

**M. Curzi:** Oui, 2 point quelque chose.

**M. Normandeau (Jean-Philippe):** Exact, exact, au niveau de la production, là, dans ce secteur-là. Maintenant, encore là, l'information que nous avons comptabilisée, c'est uniquement pour les catégories admissibles au crédit d'impôt. Donc, on n'a pas encore ce portrait-là. On espère, à la suite de cette commission-là, être capables de colliger un peu toute l'information qui va provenir des différentes associations pour essayer de voir maintenant, là, tout ce qu'on est capables d'aller chercher pour essayer de mieux soutenir statistiquement, là, les données qu'on a, là.

**M. Curzi:** Et c'est quand même des indicateurs assez majeurs parce que, dans la croissance... Parce que ce dont on parle, c'est de la croissance d'un secteur aussi d'activité. On sait qu'au niveau du cinéma il y a un 20 %, si tu veux, qu'on pourrait avoir, mais le vrai développement de ce marché-là, il est du côté des séries télévisuelles, il est du côté des DVD et il sera demain du côté de l'Internet. Puis les vraies préoccupations des gens du milieu sont aussi liées aux enjeux, là, de marché. Et ce que je comprends, c'est qu'actuellement il n'y a pas d'information claire sur la valeur ou la progression

possible à l'intérieur d'un marché parce qu'on ne sait pas au juste ce que ça représente. C'est ça, hein?

**Le Président (M. Simard):** Le temps étant écoulé, on va considérer que la question était aussi un résumé de situation, et vous aurez peut-être l'occasion ou d'autres auront l'occasion de revenir là-dessus.

Je veux vous remercier, M. Chaput, Mme Champoux, M. Normandeau, Mme Melançon, de votre témoignage, de votre collaboration. Et, dans votre cas, vous vous en doutez bien, ce n'est que la continuité d'une histoire qui va se poursuivre.

(Changement d'organisme)

**Le Président (M. Simard):** ...s'il vous plaît, si nous voulons... Si nous voulons terminer, je dois demander le silence à tout le monde et demander aux membres de la commission de regagner leurs places, s'il vous plaît. S'il vous plaît, à l'ordre! Je dois d'ailleurs demander le consentement des membres de la commission, puisque nous avons un petit peu de retard, de poursuivre 10 minutes au-delà du temps qui était prévu. Ça vous convient? Très bien. Merci.

Alors, nous recevons maintenant, je pense, quelqu'un qui exerce la fonction d'avocat dans un bureau bien connu, un petit bureau à Montréal, alors qui a été mandataire de la ministre de la Culture pour un rapport qu'il nous a transmis, qu'il a transmis à la ministre et dont nous avons reçu copie. Alors, bienvenue parmi nous, M. Heenan. Madame... Monsieur...

### Heenan Blaikie

**M. Heenan (Roy L.):** Dionne, Norman Dionne.

**Le Président (M. Simard):** Dionne. Pardon, il y avait une... M. Dionne qui vous accompagne. Alors, nous vous entendons et puis nous vous poserons, comme vous le savez, les questions d'usage.

● (11 h 40) ●

**M. Heenan (Roy L.):** D'abord, je remercie M. le président et je remercie les membres de cette invitation. Ça me fait plaisir d'être ici, et j'espère que je peux répondre à quelques-unes de vos questions.

Ce que je veux faire, c'est de donner un sommaire assez bref du rapport et surtout le mettre à jour avec les statistiques plus récentes qu'on vient juste de recevoir. Bien des questions posées de part et d'autre sont très pertinentes à ce que je veux dire, et donc j'essaierai de vous répondre, si pas immédiatement, certainement par la suite.

D'abord, la ministre m'a demandé à l'origine de traiter le doublage de films d'abord destinés à la diffusion dans les salles de cinéma du Québec, et ce que j'ai fait immédiatement, ça a été de rencontrer les premiers intéressés, c'est-à-dire l'Union des artistes, qui m'ont très bien accueilli, qui nous ont donné des excellentes informations. D'ailleurs, dans mon rapport, je répète le document qu'ils m'ont donné qui donne un statut de la situation jusqu'à l'année 2006.

En plus de l'Union des artistes, une fois que je les ai rencontrés, j'ai rencontré également les représentations de l'Association nationale des doubleurs professionnels

du Québec, l'Association canadienne des distributeurs et exportateurs de films, l'Association des propriétaires de cinémas et de cinéparcs du Québec ainsi que la Régie du cinéma et le Bureau du cinéma et de la télévision du Québec. Et cela va sans dire que j'ai rencontré également le Canadian Motion Picture Distributors Association qui représente les majors au Québec.

Quelqu'un a posé la question qui était tout à fait au point: Est-ce qu'il y avait une raison idéologique ou de mauvaise volonté de quelques-uns dans les majors?, car on voyait très clairement que quelques majors ne faisaient pas doubler ici, au Québec, dans le pourcentage qu'on s'attendait. Donc, on a pris la décision, après toutes les discussions, d'aller directement aux États-Unis, en Californie évidemment, Hollywood, pour rencontrer ce que j'appellerai ici les récalcitrants pour voir pourquoi ils ne faisaient pas doubler ici, au Québec, dans le pourcentage que je m'attendrais, moi, comme citoyen du Québec, et c'est très intéressant, ces discussions qu'on a eues.

D'abord, il n'y avait absolument aucune indication d'une mauvaise volonté et d'une raison idéologique, pas du tout. Ce qu'ils m'ont dit, c'est que, pour eux, c'était tout simplement une question économique si, oui ou non, un film pourrait justifier un doublage qui coûterait ici dans les 75 000 \$ pour doubler. Et, si ça le justifiait, ils étaient prêts à le faire.

Mais je me suis rendu compte presque immédiatement qu'ils n'étaient vraiment pas au courant des mesures incitatives qu'on avait mises en place. Je me rappelle quand j'ai vu une de ces majors, ils étaient surpris: Des mesures incitatives? Mais de quoi est-ce que vous parlez? J'avais tous les chiffres pour montrer jusqu'à quel point on pouvait sauver de l'argent en faisant le doublage au Québec. Ils l'ignoraient totalement. Donc, je reviendrai sur ça. Il y a une conclusion, dans mon rapport, qui dit justement qu'il faut vraiment faire un effort. Et je ne blâme personne, mais c'est une grande industrie, et c'est pour ça que je recommande également un forum pour tenir ces messieurs et mesdames à date.

Ce que j'ai remarqué cependant, et ce sont les chiffres que je vais vous donner par la suite, que les résultats qu'on a eus, et on a rencontré Fox et DreamWorks-Paramount, qui étaient les deux, selon l'Union des artistes, qui étaient les récalcitrants, et je suis très content de voir... DreamWorks n'avait fait aucun doublage ici, au Québec, l'année en question, 2006; Paramount avait un faible pourcentage, 46 %. Mais DreamWorks et Paramount sont maintenant ensemble, donc j'ai vu les deux ou la maison jointe maintenant et Fox, qui n'avait que 52 %. Je suis très content de voir que, depuis ce temps-là, les statistiques de 2007... Et d'ailleurs ils me l'ont assuré, au moment que j'étais là, qu'ils feront le nécessaire pour faire le doublage au Québec si les conditions économiques étaient là, et je les ai présentées, les conditions économiques qui nous favorisent. Et, en 2007, par exemple, on passe généralement, pour l'industrie... En 1986, le rapport Lampron, c'était 59 %; 2006, selon l'Union des artistes, 73 %; 2007, la Régie du cinéma maintenant, 78 %; et 2008, les premiers cinq mois de 2008, 78 %. Le pourcentage se maintient à un niveau quasi 80 %. Les récalcitrants que j'appellais, Fox, DreamWorks, Fox était à 52 %; ils sont maintenant, cette année, à 67 %. Paramount était à 0 % et 46 %; ils sont passés à 75 %.

Donc, on voit qu'il n'y a pas une raison idéologique. C'est tout simplement pour eux une question de commerce, c'est une question de business, et c'est pour ça que mes recommandations sont de vraiment regarder les incitatifs qu'on fait. C'était la recommandation évidemment de M. Lampron, qui a fait un excellent rapport pour le gouvernement de Mme la ministre Beaudoin, et je suis entièrement d'accord avec les recommandations qu'il a faites et qui ont été suivies par la suite. Je dis ça, car ce que je vois, c'est qu'il n'y a rien de mauvaise foi dans ce qui est proposé. C'est tout simplement une question, pour les majors américaines, d'un «business case», comme ils le disent. Et je leur ai dit: Mais on peut vous faire le «business case». Peut-être il y a des autres mesures qu'on pourra prendre, mais il y a certainement un «business case» pour faire le doublage au Québec.

Je passe à mes recommandations avant de reprendre un peu le rapport Lampron. Je dis que je partage les conclusions du rapport Lampron selon lesquelles la promotion du doublage au Québec est infiniment mieux servie par un ensemble de mesures incitatives plutôt que par la promulgation de prohibitions législatives.

Et, deuxièmement, un examen de mesures incitatives, j'avais déjà fait ça avec les majors à Hollywood le mois d'octobre dernier. Quelqu'un a posé la question: Est-ce qu'il y a des autres choses qu'on pourrait faire? La réponse est oui, d'après moi.

Par exemple, monsieur de Régie du cinéma a parlé directement de l'étiquetage qui se fait sur les DVD. À l'heure actuelle, quand il y a des DVD qui sont distribués au Québec, il y a une différence, la différence suivante: pour un qui est doublé au Québec, le tarif est de 0,30 \$ par DVD; si le doublage ne se fait pas au Québec, c'est de 0,40 \$, un écart de seulement 0,10 \$. Ça, c'est très significatif pour les majors. Et, si on descendait ces 0,30 \$ pour faire plus d'écart, disons à 0,20 \$ ou encore plus, ce serait une mesure très incitative, car, sur chaque DVD vendu ici, au Québec, il y aura de l'argent qui revient, donc il y a vraiment un intérêt de faire doubler ça au Québec. Quand on pose des questions qu'on pourra faire, c'est une suggestion que je fais comme exemple, mais ce sera... on pourra... Moi, j'ai travaillé avec les chiffres qu'on avait, la différence entre 0,40 \$ et 0,30 \$, et très rapidement je me suis rendu compte que facilement, en descendant de 0,10 \$, ça fera une différence significative, et je suis convaincu que c'est la façon d'encourager la production du doublage ici, au Québec.

● (11 h 50) ●

On a évidemment l'avantage d'éviter la confrontation avec les majors. Je pense que ce ne serait pas bon d'avoir une confrontation avec les majors. La coopération est une façon pour moi — et je reprends le rapport Lampron ici — beaucoup mieux adaptée pour desservir le doublage et les employés du doublage ici, au Québec.

Le forum. C'était Mme la ministre qui a suggéré le forum, et je l'ai accepté volontiers comme un moyen. Et je me rappelle très bien quand j'ai rencontré l'Union des artistes. Ce qu'ils me disaient, et ils étaient très coopératifs avec moi, ils me disaient: Mais on ne veut pas être obligés d'aller à Hollywood à tous les ans pour encourager les récalcitrants, et ça sonnait... ça faisait du bon sens. Comme ça, j'ai dit: Mais, O.K., comment est-ce qu'on peut faire pour avoir ces discussions pour qu'à tous les cinq ans on ne sera pas obligés de faire la même chose?

C'est là que l'idée du forum coïncidait, pour moi, avec un dialogue constant, à tous les six mois, avec l'industrie. Ça revient un peu également, pour le Bureau du cinéma et de la télévision du Québec, un moyen de faire valoir le Québec pas seulement pour le doublage, mais également sur la production. Je souligne que, si on regarde — et c'est pour ça que je ne veux pas... je suggère qu'il n'y ait pas une confrontation — le potentiel, quand M. Lampron a écrit son rapport, le potentiel qu'on perdait était de 3 millions. Aujourd'hui, le potentiel possible dans le doublage, c'est de 5 millions, mais la production de cinéma par les mêmes majors ici, au Québec, l'année dernière, était de 177 millions, une retombée économique de presque 400 millions de dollars. Comme ça, mettons ces chiffres en comparaison, on n'a pas d'intérêt à avoir une confrontation avec les majors, car je crains la réaction s'il y a une confrontation comme tel.

Donc, pour moi, quelle façon de collaborer? La façon était très simple: ayons un forum où les parties puissent s'entendre, parler à tous les six mois. Donc, on règle le problème. Et, comme j'ai dit, j'ai été surpris jusqu'à quel point les majors n'étaient pas au courant des mesures incitatives ici.

Il y avait un point qui était soulevé chez une des majors, c'était que, malgré que le doublage ici, au Québec, était très bon, il y avait certains points faibles dans la formation, surtout au point de vue d'adaptation et de direction de plateau, et donc j'ai suggéré qu'on améliore l'entraînement dans ces sections. Apparemment, il y a sûrement des techniciens très bons et très qualifiés, mais ils sont surchargés d'ouvrage, et il y a des fois un «bottleneck» à ce niveau-là, et c'est pour ça que j'ai fait ces solutions.

Donc ça, c'étaient les recommandations que j'ai faites, et je suis prêt à élaborer là-dessus. J'ai appuyé l'excellent rapport de M. Lampron qui dit le suivant: L'adoption d'une loi miroir, c'est une fausse solution. Il dit ça pour trois raisons, d'abord que c'est une solution excessive vu les quelque 3 millions à ce moment-là, 5 millions à la date qu'on parle, mais surtout qui pourrait limiter l'accès à un cinéma diversifié — on ne veut pas priver le public québécois d'un cinéma diversifié — et, troisièmement, que la loi ne survivrait pas à une contestation juridique. Je suis presque convaincu que, si on introduit une mesure législative, les studios américains s'en prendront à cette mesure législative sur la base d'une contestation juridique. On ne veut pas ça, car, si on fait ça, on met en question tout notre système d'encourager les programmes qu'on a en place pour le doublage.

M. le Président, ce sont les commentaires que je voulais faire, et je suis à votre disposition.

**Le Président (M. Simard):** Vous avez, M. Heenan, et je vous en remercie, respecté vos délais. Alors, j'invite maintenant la partie gouvernementale à poser la première question. Mme la députée de Hull.

**Mme Gaudreault:** Bon. Alors, bienvenue, M. Heenan et M. Dionne. J'aimerais poser une première question par rapport à vos discussions avec les majors américaines. Alors, eux ne connaissent pas tout de nous, et nous ne connaissons pas tout d'eux. Alors, d'après vous, quelle est leur appréciation de l'industrie du doublage au Québec par rapport à celle en France?

**M. Heenan (Roy L.):** Je n'ai aucune... sauf ce commentaire sur ce que j'appelais en anglais le «bottleneck», le point où il y avait un manque de techniciens, et c'était en passant qu'ils ont dit ça. Leur appréciation, c'est que nos techniciens sont d'excellente qualité, que le doublage qui se fait au Québec est excellent. Il n'y avait aucunement un reproche à faire quant au doublage au Québec. J'étais très content d'entendre ça, aucun reproche, sauf, comme je dis, dans certains techniciens qui étaient limités par le nombre.

Pour eux, c'était tout simplement une question pas de qualité, mais de coût. Et le coût de 75 000 \$, comme ils me disaient, bien 75 000 \$, il faut qu'on justifie ça d'après les ventes possibles au Québec. Le Québec représente 6 millions de personnes, donc il faut voir qu'on va récupérer les 75 000 \$ qu'on fait par doublage. Et c'est pour ça que j'insistais beaucoup sur la possibilité des incitatifs qui couvriraient en grande partie ces 75 000 \$. Mais, qualité, aucun reproche à faire, ils étaient très contents avec la qualité du doublage.

**Le Président (M. Simard):** Merci, Mme la députée de Hull. Toujours du côté ministériel, M. le député de Marquette — qui reprend son siège.

**M. Ouimet:** Merci, M. le Président. Une courte question... Bienvenue, M<sup>e</sup> Heenan, M. Dionne. Une courte question sur l'effet du dépôt d'un projet de loi. Est-ce que l'existence d'un projet de loi sur la table devant l'Assemblée nationale a quelque impact que ce soit sur les chiffres en matière de doublage? Parce que vos recommandations sont très claires, comme les recommandations de M. Lampron, sur: il faut à tout prix éviter l'adoption d'un projet de loi. Mais j'essaie... je fais référence un petit peu à la question posée par notre collègue député de Berthier, voilà.

**M. Heenan (Roy L.):** Il n'y a pas de doute qu'ils n'aiment pas l'idée. Sur ça, il n'y a pas de doute. Mais, pour moi, ils m'ont dit le suivant: Écoutez, M. Heenan, pour nous c'est une question d'affaires, c'est une question de commerce, ce n'est pas une question législative ou pas. Si on peut faire de l'argent avec le doublage au Québec, on le fera. Si on ne peut pas, on ne le fera pas. Loi ou pas de loi, on ne distribuera pas au Québec ces produits. Donc, ce n'est pas une question de faire face à la législation. La législation a eu peut-être pour effet de souligner le point pour eux, mais, pour eux, c'est tout simplement une question de commerce, et c'est pour ça que je me suis basé sur les mesures incitatives pour leur montrer qu'ils pouvaient faire du bon commerce au Québec.

Je peux vous dire, tout le monde sait que c'est venu à notre attention par *Shrek 3*, et il y avait quelques-uns qui étaient un peu mal à l'aise avec ça. Et je demandais la question: Pourquoi est-ce que vous avez fait doubler *Shrek 3*? Et la réponse était très simple: M. Heenan, *Shrek 2* était fait par les mêmes voix, *Shrek 1* par les mêmes voix. Quand il y a une série comme ça, on suit toujours les mêmes voix, car le monde s'habitue à ces voix, et c'est la seule raison.

● (12 heures) ●

Et, en tordant le bras un peu, j'ai forcé: Mais quels sont les films que vous allez faire au Québec? Je voulais voir si les animations — car *Shrek* était une animation, comme on le sait tous — vont se faire ici, au Québec. Et, quand ils m'ont sorti la liste — et je pense que j'ai inclus la liste dans mon rapport — vous allez voir qu'il y a trois animations qui sont faites ici, au Québec: *Horton Does a Who!*, il y avait l'autre, *Alvin and the Chipmunks*, et une autre, une troisième, toutes des animations faites ici, au Québec.

Donc, ce n'est pas la qualité, ce n'est pas autre chose. Ils s'excusaient presque pour dire: Écoutez, il fallait qu'on suive le même lit. Mais j'étais très content de voir que ces animations étaient pour se faire ici, au Québec. Donc, pas question de qualité, pas question de compétence, c'était tout simplement... Ils l'ont fait comme ça dans le passé, mais ils sont avertis maintenant.

**M. Ouimet:** Merci.

**Le Président (M. Simard):** Oui, M. le député de Robert-Baldwin, s'il vous plaît.

**M. Marsan:** Merci. Merci, M. Heenan, les gens qui vous accompagnent. Dans votre mémoire, vous nous parlez de formation accrue dans certaines fonctions, alors vous avez sûrement décelé des lacunes qui peuvent se présenter. Alors, pourriez-vous nous parler de ces lacunes-là puis nous dire de quelle façon est-ce qu'on pourrait les corriger par la formation? Et qui devrait payer pour la formation?

**M. Heenan (Roy L.):** Il y a, et M. Curzi sera sûrement plus au courant que moi dans les détails techniques, mais il y a certaines techniques qui sont très spécialisées: l'adaptation et la direction de plateau. On a, si je comprends bien, un centre de formation qui travaille sur ça. La raison pour laquelle j'ai insisté sur ça, c'est qu'on me disait: Écoutez, il y a bien des personnes qui se disent des doubleurs, mais, avec la formation vraiment technique, à la fine pointe, il y a une carence dans certains domaines, et c'étaient les domaines qui étaient mentionnés.

Moi, donc j'ai fait la recommandation que, s'il y avait une plainte — et ce n'était pas sur la compétence, c'était dans ces techniques spécifiques — on devra le combler par une formation accrue. Et c'était surtout pour la direction de plateau et l'adaptation que c'était mentionné. Je voyais donc un avantage pour nous, au Québec, car je pense que nos doubleurs devront être à la plus fine pointe. Je pense qu'ils le sont, mais il y a une carence dans certains domaines, et ce sont les deux domaines que j'ai signalés.

Oui, M. Dionne va ajouter, je n'ai pas complété.

**Le Président (M. Simard):** Oui, M. Dionne, vous vouliez ajouter quelque chose?

**M. Dionne (Norman A.):** Oui, merci. La question de peut-être certaines lacunes au niveau de la formation nous avait été également soulignée par M. Galimi qu'on a rencontré dans le cadre de nos travaux, M. Galimi qui est président de l'Association nationale des doubleurs professionnels du Québec. Je pense qu'il fera aussi une

présentation demain devant vous. Il a aussi souligné qu'effectivement il y avait à certains égards certaines lacunes, et évidemment c'est pour cela que les recommandations ont été faites. Ma compréhension est que le Conservatoire d'art dramatique est impliqué dans la formation et que déjà certaines mesures ont été prises pour corriger la situation. C'est notre compréhension.

**M. Marsan:** Merci.

**Le Président (M. Simard):** Merci, M. Dionne. Est-ce qu'il y a d'autres questions de ce côté-ci? M. le député de Viau.

**M. Dubourg:** Merci, M. le Président. Écoutez, Me Heenan et Me Dionne, à mon tour de vous saluer et de vous souhaiter la bienvenue. M. Heenan, vous avez parlé... bon, enfin, dans votre rapport, vous avez dit: C'est surtout un aspect purement économique par rapport aux majors qui a fait en sorte que, bon... la situation dont on connaît. D'après les statistiques qu'on a avec nous, on a vu, en 1989, c'est passé de 30 %, et là vous venez de parler... ça a été jusqu'à 78 %. Donc, on pourrait... Si on parle de 1989 à 2007, 2008, vraiment ça a beaucoup augmenté. Mais, ce 20 % là, nous nous sommes dit: Bon, on essaie de trouver des pistes de solution pour savoir comment est-ce qu'on pourrait faire pour les intéresser encore plus pour ce 20 % là. J'aimerais savoir, j'aimerais savoir de votre part: Ce 20 % là, ça représente combien de films à peu près?

**M. Heenan (Roy L.):** Bien, ça dépend. Quand on parle de 20 % dans les majors, on a les statistiques et on pourra... Pour les premiers cinq mois de 2008, ça représente 41 films dont 32 ont été doublés au Québec, ça représente neuf films. Et la raison pour ça, c'est tout simplement que, malgré les efforts des majors, pas tous leurs produits sont des «blockbusters». Quelques-uns reçoivent une réaction plutôt tiède, disons, et, dans ces circonstances, ils hésitent à mettre plus d'argent pour le doubler s'ils ne vont pas récupérer leur chiffre de base.

C'est pour ça que les incitatifs sont tellement importants. Si on peut combler la différence par des incitatifs, à ce moment-là, l'argument économique disparaît. Alors, ils prendront leurs pertes ou leurs profits, mais ce n'est pas le doublage qui fait la différence. Et c'est pour ça que je vous suggère d'examiner avec soin les incitatifs pour s'assurer de ça.

Moi, je suis convaincu qu'une grande mesure sera faite par la descente de l'étiquetage, car, à ce moment-là, celles qui ne sont pas prêtes à doubler au Québec sont les perdantes, et celles qui doublent au Québec sont les gagnantes. Si on est à 80 %, on peut au moins passer facilement à 90 %. Il y aura toujours un faible pourcentage qui ne se fera pas, car franchement c'est ce qu'on appelle en anglais «a bomb»; ça n'a pas marché, leur film, et donc ils ne sont pas prêts à mettre plus d'argent. Mais, si on peut éliminer le doublage, même ces films devront être doublés ici, au Québec. C'est là mon espoir.

**Le Président (M. Simard):** Merci, M. Heenan. M. le député de Viau, une autre...

**M. Dubourg:** Oui, merci. Donc, vous l'avez clairement expliqué qu'effectivement il faut aller dans ce sens-là pour inciter effectivement les majors, parce que, vous l'avez dit, l'aspect législatif, il y a tellement d'impacts qu'on peut voir négatifs, que ce soit aussi sur toute la production, si on met le doublage de côté, mais toute cette retombée économique là au niveau... et sans oublier aussi le cinéma diversifié. Mais j'aimerais savoir: Quand vous avez rencontré par contre l'Union des artistes, est-ce qu'en ce qui concerne la... est-ce que vous avez abordé la situation économique des artistes, là, par rapport au doublage?

**M. Heenan (Roy L.):** Absolument, absolument. Et l'Union des artistes fut, comme je dis, très coopérative et très ouverte. Ils avaient des doutes, eux aussi, ils ne voulaient pas, je pense... et je veux pas parler pour eux, ils parleront pour eux-mêmes, mais ils avaient également une crainte de représailles de la part des majors. Mais le monde était bien ouvert. Ils m'ont donné leurs chiffres, ils m'ont dit que ce n'était pas acceptable que ça descende. Et ce qu'ils m'ont dit, et c'est ce que j'ai dit tout à l'heure, ils disent: Oui, mais, quand on va leur parler, ils se rendent compte, et là ça marche, mais par la suite ça descend un peu. C'était la différence entre 2005 et 2006. Et c'est pour ça que le forum est là, pour leur rappeler ça de façon constante, c'est pour ça que cette recommandation est là.

**Le Président (M. Simard):** Il reste une minute, et je la confie à la députée de Pontiac.

**Mme L'Écuyer:** Oui, très brièvement. Bonjour, et bienvenue parmi nous. Moi, je vais juste... Dans votre mémoire, vous parlez d'obtenir les contrats en amont, les contrats de doublage en amont à l'étape de la production et pour dans le fond conforter, pour dans le fond conforter les contrats et s'assurer de toujours être en première ligne. Mais par contre je me demande comment on peut faire quand vous dites: Ils vont prendre une décision de traduire ou de doubler en français s'ils voient que c'est un film à succès. Comment on peut faire pour amener à avoir des contrats en amont si la compagnie ou la major qui fait le film a un doute quant au succès de ce film-là ou pas et veut attendre pour savoir s'il va y avoir doublage ou pas? Avez-vous une stratégie à nous proposer par rapport à ça?

**M. Heenan (Roy L.):** Mais effectivement, à l'heure actuelle, pour les majors, il y a quelque chose de ponctuel qui se fait. Ça sort un jour à travers maintenant l'Amérique du Nord, et des fois le monde, donc il faut qu'ils voient ça à l'avance.

● (12 h 10) ●

Pour moi, pour le doublage, une fois que les incitatifs couvrent les coûts, ça enlève tout ça du débat, et c'est pour ça que je le suggère. Alors, si on peut faire et le montrer que les incitatifs... Et j'ai pu le faire quand j'étais là-bas, j'avais les chiffres. La Régie du cinéma, le Bureau de cinéma et télévision m'avaient fourni les chiffres; je pouvais faire — la SODEC — ces analyses avec eux, et ils étaient bouleversés, car ils ne savaient pas ça, et c'est pour ça. Donc, éliminons le coût de doublage en faisant quelque chose qui fait que le

doublage se fait par lui-même, surtout l'étiquetage de DVD, car ça s'applique également aux séries télévisées. En faisant ça, on a notre réponse, je pense, moi.

**Le Président (M. Simard):** Merci beaucoup. Je me tourne maintenant vers le député de Berthier pour la suite des choses.

**M. Heenan (Roy L.):** M. Dionne veut ajouter quelque chose, je ne veux pas le...

**Le Président (M. Simard):** Oui, M. Dionne, en quelques secondes.

**M. Dionne (Norman A.):** Merci. Je voulais juste rajouter une réponse par rapport à la question précédente en ce qui a trait à la réduction du coût des étiquettes, là, qui est proposée. Évidemment, nos travaux ont davantage porté relativement aux majors, et on sait que les majors évidemment, lorsqu'ils font un «theatrical release», autrement dit lorsqu'un film apparaît sur les salles de cinéma, bon il y a souvent évidemment la suite au niveau du DVD. Et donc la mesure qui est proposée bénéficierait aux majors dans ce contexte-là, mais la réduction du prix de l'étiquetage aurait aussi un bénéfice sur tout ce qui passe directement en DVD, que ce soit produit par les majors ou non. Et, en ce sens-là, je pense que la mesure incitative est particulièrement intéressante.

**Le Président (M. Simard):** Merci beaucoup. M. le député de Berthier.

**M. Benjamin:** Alors, bienvenue. Merci beaucoup d'être là puis de la présentation de votre mémoire. J'ai écouté vos explications, les informations. Je vous poserais une question qui irait comme cela: Si on conserve les incitatifs financiers qui permettent le doublage au Québec puis on donne davantage d'information sur les mêmes incitatifs — parce que, là, je comprends qu'il y avait un manque d'information au niveau des incitatifs — comment pouvez-vous arriver avec la certitude qu'une législation, ça ferait fuir les majors?

**M. Heenan (Roy L.):** Une législation va avoir l'effet suivant — et je suis d'accord avec M. Lampron, je me suis basé en partie sur ses opinions mais également celles que j'ai fait faire moi-même — une législation va mettre à dos, d'abord, le gouvernement de France, deuxièmement, les majors, car ça semble une attaque directe sur le commerce international. Et je connais les compagnies américaines. Normalement, s'ils voient une législation qui affecte le commerce, ils s'en attaquent directement à ça.

Les conséquences, il y a deux conséquences, M. Berthier... M. Benjamin, je m'excuse, le député de Berthier. Il y a deux conséquences que je vois. D'abord, s'il y avait une telle législation, ils ne prendront pas de chance. S'il y a le moindre doute, ça ne se distribuera pas ici, au Québec, et donc c'est le public québécois qui perdra.

Deuxièmement, il y a une contestation prévisible de cette législation, et je ne pense pas qu'on veut entrer dans ça, car nous avons toutes sortes de mesures qu'on

fait pour protéger nos langues et nos cultures et on ne veut pas que ce débat s'élargisse sur ça. Par exemple, même l'étiquetage, qu'on a depuis un certain temps, peut être vu comme une mesure tarifaire. Personne à date ne le conteste. D'ailleurs, les majors sont contentes.

Et ce que je dis, moi, pensons-y. Si on attaque, si on leur donne un front d'attaquer, ils vont attaquer tout ce qu'il y a là. Comme vous savez, depuis le temps du rapport Lampron, il y a la convention de l'UNESCO, mais les Américains ne sont pas signataires à ça. Ils attaqueront sur le GATT de 1994, et on n'a pas une défense sur le GATT. Comme ça, je dis: Peut-être le dépôt d'une législation a un effet de réveiller le monde, je ne peux pas dire, mais de là à passer cette loi, l'effet de ça sera peut-être de se rendre vulnérable vis-à-vis toutes sortes d'attaques qu'on ne veut pas. À date, on a toujours procédé par collaboration et coopération.

Et ce que j'ai vu, c'est que, comme je dis, il n'y a rien d'idéologique avec les majors à l'heure actuelle. Je ne veux pas le tourner en une bataille, car, si oui, je pense qu'on peut être les perdants, nous, et je ne veux pas être là.

**M. Benjamin:** Alors, d'après ce que vous venez de dire, vous avez utilisé les propos que le projet de loi a réveillé l'industrie à la discussion.

**M. Heenan (Roy L.):** Ah ça! ça a simplement pris leur attention. Il n'y a pas de doute que, le moment qu'il y avait un projet de loi, ils ont regardé ça. Réveiller, c'est peut-être trop fort de terme, mais ça a pris leur attention, oui. Mais de là à passer la loi, il y a une autre étape, et je prends le rapport Lampron comme mon guide là-dedans que je pense que ce serait un mauvais pas.

**M. Benjamin:** Vous dites que vous avez rencontré... Dans votre allocution, tout à l'heure, vous avez dit que vous avez rencontré... le terme que vous avez utilisé, c'est les récalcitrants. Est-ce que ça n'aurait pas eu lieu, de rencontrer ceux qui étaient favorisés par les incitatifs pour savoir pourquoi ces gens-là le font à 100 % puis c'est quoi qui les incite à venir, pour prendre ces arguments-là pour rencontrer ceux qui ne semblent pas connaître ou comprendre les incitatifs, pour comprendre de la même façon, selon les arguments, si c'est une façon économique? Parce que toute l'industrie est dans le domaine des affaires, je comprends... Il me semble qu'il aurait été louable de rencontrer les gens avec qui ça fait un succès de cette mesure incitative.

**M. Heenan (Roy L.):** Une excellente question, une excellente question, M. le député de Berthier, et je vous réponds comme suit: j'ai rencontré celles qui donnent 100 %. Par exemple, je vais prendre Warner; ils sont tous représentés par la Canadian Motion Picture Distributors Association. M. Frith, qui était leur représentant, je l'ai rencontré au nom de l'industrie américaine et j'ai eu ces conversations avec lui, et lui, il représentait toutes les majors. Mais ce qui m'a frappé de l'Union des artistes et ce que j'ai discuté avec M. Frith, c'est qu'on me dit qu'il y a certains studios. Donc, j'ai rencontré les représentants de toutes les majors, j'ai eu cette discussion, pourquoi ça marche, et je savais pourquoi ça marchait

pour Warner, mais Warner n'est pas nécessairement prêt à divulguer leurs chiffres avec DreamWorks-Paramount.

Et donc c'était l'Union des artistes; les récalcitrants, je les ai pris de mes discussions avec l'Union des artistes. Ils sont dans le milieu, ils connaissent où, car il y avait la suggestion que quelques directeurs ne voulaient pas faire ça, doubler ici, au Québec, qu'il y avait quelques messieurs ailleurs qui n'aimaient pas le Québec et qui ne voulaient pas le faire. Je voulais savoir si c'était vrai ou pas. Et la seule façon de savoir ça, ce n'était pas avec le représentant de l'industrie comme tel, mais les personnes directement qui pouvaient ou que la rumeur voulait qu'ils soient affectés, et je me suis satisfait que ce n'était pas le cas, que c'était pour eux tout simplement une question de commerce. Voilà.

**M. Benjamin:** Ça va? Alors, vous m'avez entendu, tout à l'heure, poser la question sur le forum. Alors, c'est à la page 10 que vous faites la création d'un forum, un lieu d'échange d'information générale où les questions économiques ou commerciales ne seraient pas à l'ordre du jour avec les majors. En quoi ce forum-là serait différent des discussions qu'ils ont eues jusqu'à ici avec les majors? Ce serait quoi, la différence?

**M. Heenan (Roy L.):** La différence est la suivante, M. le député: à date, c'est fait sur une base ad hoc. Il faut qu'on aille. Et, je peux vous dire, pour avoir les personnes qui sont vraiment en charge à la table, ce n'est pas facile. Et c'était l'Union des artistes qui m'a dit justement: Écoutez, M. Heenan, on a déjà fait cette visite, on ne veut pas être obligés de le répéter à tous les trois ou quatre ans. Ça sonnait raisonnable pour moi, donc j'ai dit: Bon, si on institutionnalise ces rencontres pour qu'ils soient partie, à ce moment-là, ce n'est pas ad hoc, c'est régulier. On peut toujours fournir cette information.

● (12 h 20) ●

Depuis le temps que le rapport Lampron a été passé, le gouvernement a encouragé et mis sur pied le Bureau de cinéma et télévision du Québec qui ont des relations constantes, et j'étais le président et j'ai démissionné pour ne pas avoir un conflit d'intérêts, mais je trouve que c'est un moyen très intéressant et important de sensibiliser les majors. Mais de là à institutionnaliser ça, c'était le but du forum, et donc la différence: c'est ponctuel à tous les six mois. C'était la recommandation qu'on a faite, qu'on se rencontre à tous les six mois pour discuter de l'industrie. Moi, je vois le doublage comme faisant une partie importante mais également l'industrie en général... pour pouvoir promouvoir l'industrie québécoise. C'est ça que je veux voir.

**M. Benjamin:** Bien, vous avez dit dans ce forum avec divers intervenants... Pourquoi ne pas inclure ceux qui se questionnent régulièrement sur le doublage au Québec, l'Union des artistes puis différents intervenants? Pourquoi, dans ce forum-là, il ne serait pas lieu d'avoir un forum permanent de discussion où, à chaque année, il y aurait une tribune où les gens pourraient faire valoir de... Parce que vous avez dit, tout à l'heure, dans votre présentation, que vous vous êtes servis des statistiques de l'Union des artistes pour amener divers arguments aux majors. Ce ne serait pas mieux qu'ils soient déjà partie prenante de ces discussions-là?

**M. Heenan (Roy L.):** Une excellente question, M. le député, et la réponse est la suivante: On a mis sur pied ici, au Québec, le Bureau de cinéma et télévision du Québec qui représente toute l'industrie, incluant les syndicats. Moi, je veux et je suggère fortement que l'Union des artistes fasse partie de ça. Pourquoi? Ce n'est pas pour exclure l'Union des artistes, mais ce que j'ai trouvé, et c'est l'expérience dans la Colombie-Britannique qui m'impressionne, j'ai eu... l'industrie m'a parlé de ça: ils travaillent ensemble dans un bureau unique. Ça élimine des partis pris d'un syndicat qui a une doléance et d'un autre syndicat qui... Ils sont ensemble, et c'est cette structure que je trouve importante. Je ne veux pas exclure l'Union des artistes, loin de là. Je veux qu'ils fassent partie, surtout quand on parle de doublage, et je suis certain que le Bureau de cinéma et télévision les inclura de toute façon. Mais, moi, j'aimerais qu'ils soient à la table du Bureau de cinéma. Mais ce que j'ai trouvé, et la raison pour laquelle je souligne la Colombie-Britannique, c'est qu'ils ont réussi à mettre tout le monde ensemble, et, de l'industrie, c'est montré comme une excellente approche qui rend des...

Donc, pas inclure un syndicat et puis avoir un autre syndicat d'artistes disant: Mais pourquoi est-ce qu'on n'est pas là, nous?, soyons ensemble, l'industrie comme telle, les syndicats comme les employeurs, comme... À ce moment-là, la discussion est valable. Et sûrement, si on parle de doublage, je n'aimerais pas exclure l'Union des artistes, loin de là, mais j'aimerais le faire de façon organisée pour que ce ne soit pas vu comme une série de «lobby groups» mais une industrie ensemble avec les syndicats, avec les employés représentés. C'est ça que je souhaite.

**Le Président (M. Simard):** Petite dernière.

**M. Benjamin:** Bien, une petite dernière question. Je lui en aurais posé plusieurs, mais je vais terminer avec celle-là: Pourquoi vous évacuez les discussions économiques? Si les majors sont intéressées par faire des affaires au Québec puis, dans le forum, vous ne voulez pas parler des questions économiques, c'est un peu paradoxal. Si c'est ça qui les intéresse, pourquoi on n'en parle pas dans ces forums-là?

**M. Heenan (Roy L.):** Mais, moi, je verrais, dans le forum, une discussion qui abordera également le côté économique.

**M. Benjamin:** Ça fait partie de vos recommandations.

**M. Heenan (Roy L.):** Mais peut-être je me suis mal exprimé. Ça se peut très bien. Mais je ne veux pas que ça devienne un côté de négociation, mais qu'on mette devant — c'était une partie du forum — les arguments économiques pour montrer que le doublage est rentable au Québec, certainement je suis ouvert à ça dans le forum. Et je m'excuse si ce n'est pas clair, je le clarifie tout de suite.

**M. Dionne (Norman A.):** Est-ce que je pourrais juste rajouter un point?

**Le Président (M. Simard):** Merci. M. Dionne, un rapide commentaire.

**M. Dionne (Norman A.):** Merci. C'est en complément à ce que M. Heenan mentionnait. Le rapport mentionne qu'on exclurait donc les questions économiques ou commerciales privilégiées. Il y a des projets spécifiques. Alors, on comprend qu'au niveau économique on peut avoir des discussions à différents niveaux, et je pense que ce que les majors souhaitaient ne pas faire est d'étaler au grand jour leurs stratégies économiques, etc. Alors, c'est une chose de parler de questions économiques d'ordre général, et c'est autre chose que de parler de cas très spécifiques. Et le rapport est très clair, on exclurait des questions économiques ou commerciales privilégiées.

**M. Heenan (Roy L.):** Et je vous réponds — merci, Norm, de cette clarification — je me rappelle très bien, c'étaient les américaines, les majors qui sont venues dire: On ne va pas à un forum pour se faire dire: Vous, Untel, vous faites telle, telle chose ou ce projet. Ce n'est pas le but du forum. Et, eux, ils étaient nerveux qu'on cible un ou l'autre. C'est pour ça que c'est dit dans... c'est privilégié. Mais l'idée de discuter des questions commerciales, vous avez absolument raison, ça devra se discuter.

**Le Président (M. Simard):** Merci. Je vais demander maintenant au député de Borduas de clore notre séance.

**M. Curzi:** Combien j'ai de temps, M. le Président? J'ai combien de temps, M. le Président?

**Le Président (M. Simard):** Vous avez environ 14 minutes.

**M. Curzi:** Ah bon! Ah! 14 minutes. M. Heenan, je veux revenir sur certaines de vos affirmations, cependant. Avec tout le respect que je vous dois, c'est sûr que, pour les Américains, pour les majors, c'est d'abord une question financière. Mais vous êtes conscient aussi... Et j'étais ce président qui est allé à Hollywood pour discuter donc des questions financières et voir quelles étaient les solutions concrètes, donc j'ai bien parcouru. Ce qui est clair aussi, et vous en êtes conscient, c'est que l'image corporative des différentes majors est un atout non négligeable, et l'Union des artistes a fait beaucoup d'efforts pour aussi inciter des gens qui avaient le même intérêt financier à doubler au Québec et qui ne le faisaient pas, ce qui a déclenché certains mouvements. Ça a été le moment où on a attaqué leur image corporative, où on leur a dit: Comme bons citoyens corporatifs, vous devriez avoir au moins un certain pourcentage de vos films doublés ici.

Ce qui explore un autre aspect du doublage, et je le rattache, c'est: Est-ce que le doublage est un besoin spécifique aux Québécois? Et l'assertion ou la... c'est que, oui, effectivement, ici, comme culture spécifique francophone avec une langue d'usage, c'est un droit légitime que de demander à ceux qui viennent exploiter un marché de respecter les consommateurs de ce marché-là et de respecter leurs spécificités culturelles. Et, en ce sens-là, l'image corporative joue puisqu'on peut choisir

une corporation ou pas de corporation, quels que soient les avantages financiers.

Je veux donc mettre dans la balance qu'il n'y a pas juste des intérêts strictement financiers, mais il y a une dimension culturelle. C'est une dimension culturelle qui est importante d'autant plus que, dans le contexte d'une contestation d'une loi, auparavant, et vous avez raison, les États-Unis pourraient aller vers le GATT... GATS, dans ce cas-là, je pense, c'est les services, oui. Et, comme ils ne sont pas signataires d'une convention pour la diversité culturelle... Mais nous sommes signataires, le Canada a été le premier pays à signer, et donc il y a un certain nombre de principes qu'on a reconnus dans cette convention-là, qui sont la protection et la promotion de notre spécificité culturelle.

Donc, moi, je dis... Parce que ce que vous décrivez, et c'est là ma question, c'est que, quand vous dites, par exemple: On devrait abaisser le coût des étiquettes, ce qui en soi est une mesure financière, mais ma question, c'est... elle est double: Jusqu'où allons-nous aller? Parce qu'abaisser les étiquettes, ça revient, à toutes fins pratiques, à dire qu'on renonce à un avantage financier lié à la distribution, donc on perd des revenus. On soutient, donc on finance le doublage. Alors là, jusqu'où on va? Parce qu'on pourrait payer complètement, à ce moment-là. Les majors seraient très, très heureuses. Et ma question subsidiaire ou accolée, c'est: Si on diminue d'une façon draconienne le coût de l'étiquette, ceux qui paient le montant complet de l'étiquette, est-ce qu'eux ne seraient pas incités à aller contester une mesure qui les privent, eux, d'un libre accès au marché?

● (12 h 30) ●

**M. Heenan (Roy L.):** M. Curzi, vous avez au moins cinq questions là mais très intéressantes, et j'essaierai de les aborder. Si j'oublie quelque... revenez donc avec votre question.

D'abord, votre première question, c'est une règle de bon sens. Pour moi, doubler dans la langue qu'on s'en sert dans une culture est une règle de bon sens. Pourquoi? À moins qu'on veuille faire une caricature de quelqu'un, car il parle l'anglais d'Oxford plutôt qu'ailleurs, le monde comprend beaucoup mieux, et vos chiffres comme les miens démontrent que le public réagit beaucoup mieux à un film où les voix sont reconnues comme de chez soi.

Donc, c'est une règle de bon sens, et je ne pense pas... Et c'est là que j'ai dit qu'il n'y avait pas une idéologie qu'on ne voulait pas. La crainte, et c'est ce que vous avez fait mention, c'est que quelqu'un préfère un tel qu'un tel comme voix. Ce que je me suis assuré, c'est que d'abord cette règle est connue, et tout le monde l'admet, tout le monde l'admet que les voix de la région vendent la culture, se vendent beaucoup mieux que la langue d'ailleurs.

Le problème, ce n'est pas là. Le problème, c'est tout simplement qu'il y a quelque... notre marché est quand même de 6 millions de personnes, et il y a un marché, de l'autre côté, de 60 millions de personnes. Donc, il y a une attraction vis-à-vis le marché le plus grand. Pour faire respecter notre culture, donc je veux des incitatifs qui font que la règle de bon sens soit faite.

Je peux vous dire que vous avez eu vos conversations, et je pense que les studios ont évolué depuis ce temps-là dans le sens... et c'est pour ça que je suis

allé voir les récalcitrants qui m'ont été signalés par l'Union des artistes. Et ce que j'ai trouvé, c'étaient des businessmen qui, jusqu'à un certain point, s'excusaient, qui m'ont dit qu'ils n'avaient absolument rien contre le doublage ici, au Québec, que ce n'était pas une question de compétence, qu'ils étaient prêts à faire le nécessaire, mais qu'il y avait des produits qui ne justifiaient pas le coût. Et c'est pour ça que je suis sorti avec les chiffres et les choses, et ils n'étaient pleinement pas au courant de ça. Et c'est pour ça que la première recommandation que j'ai faite, c'est: Mais d'abord expliquons-nous les avantages qu'on a.

Il y a toujours un risque. Si un film ne vend pas de DVD, que ce soit 0,40 \$, ou 0,30 \$, ou 0,20 \$, ce n'est pas profitable pour eux. Mais, pour les majors avec des grands films, la différence de 0,40 \$ à 0,20 \$ peut être quelque chose de significatif quand il se vend beaucoup de produits. Les personnes que j'ai vues, moi, ce sont les personnes qui sont en charge du business et du «business case», et c'est pour ça que je les ai rencontrées, pour faire le cas que c'était rentable et c'était possible.

Vous avez sûrement... Dans vos questions, vous avez touché un point qui est sensible. Est-ce que cette différence entre étiquetages est attaquable? Je ne vous donne pas une opinion sur ça, ce n'est pas une loi, mais tout ce que je peux vous dire: À date, ça n'a pas été attaqué, et je ne veux pas que ce soit attaqué et je ne pense pas qu'ils ont intérêt à l'attaquer, personne. Donc, les autres qui viennent, ils peuvent bénéficier du même avantage en le faisant doubler ici, au Québec. C'est ça que je souhaite. Faisons cet avantage significatif, mais je ne veux pas qu'on nous attaque législativement contre une législation spécifique, car, je pense, ça causera des problèmes, et je ne veux pas surtout mettre en péril nos autres moyens de protéger notre culture.

**M. Curzi:** Il y avait cinq questions, là, mais... Dans votre rapport, il y a deux aspects qui m'ont frappé. Vous aviez à renégocier une entente sur la distribution des films présentés en salle et l'autre sur la distribution du matériel vidéo pour usage domestique. Vous avez reconduit l'entente de distribution des films présentés en salle avec une légère augmentation de 15 à 18 millions, donc 3 millions de plus pour attacher en fait le producteur au film, c'est ça. Sans doute que, puisque le dollar a évolué... D'ailleurs, à cet égard, je veux vous dire...

**M. Heenan (Roy L.):** Ils n'étaient pas contents.

**M. Curzi:** ...il y a une chose que vous dites, que vous dites souvent, et je crois qu'il faut mettre un bémol. Le doublage, c'est un secteur. La production de films, c'est un autre secteur, et on a vu, cette année, le nombre de productions américaines chuter d'une manière dramatique, drastique, radicale, et ça n'a aucun lien avec le doublage, ça a un lien direct avec la valeur du dollar puis avec la volatilité du marché de la production américaine.

Alors ça, je pense qu'il faut faire attention parce qu'on associe trop à mon sens, et vous l'avez fait en tout cas, on associe trop la question du doublage à une menace éventuelle d'un retrait de la production. Je pense que la production vient ici pour des raisons extrêmement éloignées du marché du doublage. Je veux juste...

**M. Heenan (Roy L.):** Je vous répondrai sur ça, M. Curzi, le suivant: les chiffres que je m'en sers dans mon rapport, c'était de l'année dernière. Il y a une chute un peu partout dans les majors, car il n'y a pas de production qui se fait à cause de grèves ou quasi-grèves, effectivement de grèves aux États-Unis par les acteurs. Comme vous savez, c'est connu par tout le monde, il y a eu trois possibilités de grève, et la production, que ce soit Toronto, Vancouver, Hollywood, New York, il y a une chute donc à l'heure actuelle. Mais regardons la dernière année qu'il y avait la production normale; on a très bien fait. Et je suis d'accord, c'est à cause du fait que nous avons des techniciens, que nous avons des personnes qui sont très... et c'est pour ça que le forum est logique, pour montrer les possibilités du Québec, qui sont énormes. Et c'est pour ça que je prône le forum comme une façon de le faire.

**M. Curzi:** Mais l'autre entente, la distribution de matériel vidéo, à mon sens elle a été reconduite telle quelle. Alors, moi, le résultat de vos négociations, c'est une augmentation de 3 millions éventuellement dans... Il n'y a pas de... Et je suis surpris de ça, je vous le dis, je suis surpris parce que — on en parlait tantôt, vous étiez là — le matériel vidéo, c'est là que le marché progresse. Or là, dans ce cas-là, il n'y a rien de plus.

**M. Heenan (Roy L.):** Mais ce que je vous dis, c'est le suivant: les majors n'étaient pas contentes du tout avec le 3 millions. Vous avez touché le point: quand le 15 millions fut négocié, il y a trois ou cinq ans, c'était une différence du dollar de 0,30 \$. Quand j'ai négocié ça, c'était kif-kif. Donc, ils m'ont dit: Ce n'est pas 3 millions que vous avez, vous avez une augmentation d'à peu près 15 millions, car ça, c'est l'effet du dollar quand c'était bas. Ils n'étaient pas contents de ça. Ils ont dit: Vous allez voir, ce n'est pas nécessairement dans votre intérêt. J'ai dit: On a besoin de quelque chose. Ça, c'était le mandat.

Mais j'ai fait le tour de tous les intéressés, et tous les intéressés m'ont dit: M. Heenan, assurez-vous que l'entente soit signée en temps et ponctuellement, car on ne veut pas passer le temps de ne pas en avoir, une entente de distribution. Donc, il y avait une certaine pression sur nous de négocier quelque chose d'un peu mieux, mais le monde voulait ça. Et, quand je dis le monde, tous les intéressés dans ça. Donc, j'ai fait ça.

Sur les télévisés, ça, ça a été ajouté par la suite. Quand je suis allé en Californie, j'ai parlé aux gens là-bas. Ils m'ont dit: M. Heenan, deux choses. D'abord, vous parlez aux mauvaises personnes. Dans nos studios, il y a deux groupes: il y a la télévision et l'autre. Cette partie du mandat a été un peu tardivement ajoutée à mon mandat. J'ai parlé de ça, ils ont dit: Pas ici, on pourrait organiser une autre rencontre avec eux en temps et lieu.

Et, deuxièmement, la Régie du cinéma est allée les voir, en 2007, pour en parler, de ça. Je suis certain que vous pourriez avoir le résultat de ça. Je reste ouvert à retourner pour parler de ça si la ministre juge que ce sera utile. Mais franchement je ne pouvais pas le faire dans le temps que j'avais avec les interlocuteurs que j'avais.

● (12 h 40) ●

**Le Président (M. Simard):** Sur ce, nous devons...

**M. Curzi:** ...

**Le Président (M. Simard):** Notre temps est écoulé, et notre temps de dépassement du...

**M. Curzi:** ...pourquoi vous n'avez pas appelé ça un groupe de travail plutôt qu'un forum? Est-ce que c'est ça que vous avez en tête?

**M. Heenan (Roy L.):** Non. Un groupe de travail, je pense que j'aurais eu de la misère avec les majors. Un forum, ça donne quelque chose de plus distingué.

**Le Président (M. Simard):** Alors, on va conclure là-dessus. Me Dionne, Me Heenan, merci infiniment.

Et vous pouvez laisser vos choses sur la table, la porte sera fermée. Merci beaucoup. Reprise des travaux à 14 heures.

*(Suspension de la séance à 12 h 41)*

*(Reprise à 14 h 4)*

**Le Président (M. Simard):** Nous allons reprendre nos travaux, et je souhaite la bienvenue à notre premier invité qui est M. Charles Bélanger, qui est président de la Régie du cinéma. On le connaît tous puisqu'il est intervenu ce matin devant cette commission de façon impromptue, mais qui nous a apporté l'information dont nous avions besoin à ce moment-là. Cet après-midi, nous entendrons également les gens de Quebecor Média, qui seront là jusqu'à l'ajournement de 16 heures — c'est bien ça? — et M. Lampron dont nous avons entendu beaucoup parler cet avant-midi.

M. Bélanger, vous connaissez nos règles. Donc, nous vous écoutons et ensuite nous vous interrogerons.

### **Régie du cinéma (RC)**

**M. Bélanger (Charles):** Merci, M. le Président. Bon après-midi, mesdames, messieurs. Alors, oui, je suis le président mais surtout le premier serviteur d'une vaillante équipe de 50 employés qui cherchent constamment à mieux servir le public cinéophile québécois, principalement parce que c'est la mission, je dirais, originaire de la régie, dont la mission est le classement des films et du matériel vidéo, et évidemment, en corrélation avec le tout, faire connaître ces classements au public québécois.

Pour administrer les dispositions de la Loi sur le cinéma qui s'appliquent à son mandat, la régie a organisé ses opérations principalement en trois secteurs d'activité, et ça va nous mener à un certain nombre de questions tantôt. Alors, évidemment, il y a le service du classement — je ne pense pas que ce soit le sujet du jour, aujourd'hui. Ensuite de ça, il y a le service à la clientèle commerciale, c'est-à-dire qui s'adresse aux détenteurs de permis d'exploitation ou les distributeurs, les commerçants en matière vidéo, les exploitants de salles, les exploitants de ciné-parcs, etc. Chez les distributeurs, il y a deux types de permis qui sont émis par la régie: un permis général pour les distributeurs du Québec, c'est

une loi de protection des distributeurs québécois, mais il est assorti, suite aux ententes Valenti-Bacon, de permis spéciaux qui permettent aux majors donc d'avoir accès directement au marché québécois. Et finalement il y a un troisième service qui est le service de l'inspection et des enquêtes, qui supervise en fait l'exploitation des permis des gens que j'ai mentionnés tantôt. Évidemment, il y a le groupe de l'administration qui veille à ce qu'on travaille à l'intérieur des budgets et qu'on le fasse avec le maximum d'efficacité.

Ceci dit, vous avez entendu déjà une longue présentation de la part de mes collègues de la SODEC. Le document en soi est presque un monument d'information. Je réalise que tout le monde n'en a pas pris connaissance autant qu'il l'aurait souhaité, et, sachant que de toute façon votre temps est compté, j'ai décidé d'aller au coeur des choses très rapidement. Alors, je vous ai soumis, je pense, un petit carton d'information et je voulais plutôt insister sur le fait que toute la discussion sur le doublage et les opportunités, les occasions d'affaires que ça représente, c'est un débat qui existe depuis un bon moment déjà, et, quant à moi et quant à nous à la régie, on a décidé plutôt de vous fournir des séries de chiffres que je pourrai commenter et donc décortiquer avec vous pour vous démontrer que le chemin parcouru depuis le rapport Lampron est effectivement assez sensationnel.

J'ai peine à imaginer, parce que j'ai déjà eu des vies antérieures à celle de président de la régie, j'ai peine à imaginer qu'on puisse franchir des seuils de 85 %, 90 % et même de 100 %, quoiqu'à l'occasion, dans les chiffres que je vous fournis, il y a des moments où effectivement on a 100 % de doublage, mais ça dépend des produits, ça dépend à quel marché on s'adresse. Et, quand le distributeur, qu'il soit Américain ou Québécois, met un produit de film ou de matériel vidéo en marché, c'est sûr qu'il va s'assurer qu'il va rejoindre la plus grande population possible. C'est dans son intérêt, c'est dans l'intérêt de tous.

Fondamentalement, toute cette question-là est d'abord, et on aimerait bien que ce soit peut-être différent, mais c'est une question de marché, c'est une question d'économie, c'est une question de coût, c'est une question d'efficacité, c'est une question de rendement. Et, moi pour un, je comprends très bien que les chiffres sur lesquels on devise à l'heure actuelle, leur progression et peut-être leur plafonnement... Il ne faut pas se faire d'illusions, la production canadienne, la production étrangère autre qu'américaine et la production américaine, ce ne sont pas des productions qui augmentent en volume d'année en année. Les fonds disponibles pour créer, et M. Curzi en sait quelque chose, n'augmentent pas d'année en année. Alors, il y a des années plus riches parce que les investisseurs croient qu'ils ont un meilleur produit à mettre en marché puis qu'il va rencontrer son marché. Mais, au moment où on se parle, qu'on soit au Canada, qu'on soit au Québec, qu'on soit en Europe, qu'on soit aux États-Unis, on réalise que les conditions économiques de production font en sorte qu'il y a des années fastes puis il y a des années moins heureuses. Alors, je vous invite à prendre, si vous l'avez dans vos cartons, les trois séries de chiffres ou de statistiques que je vous ai préparées.

● (14 h 10) ●

La série n° 1 porte sur les longs métrages pour le marché de la projection publique. Et ça, il y a une disposition de la Loi sur le cinéma, l'article 83, qui prévoit spécifiquement, puis il ne faut pas oublier que c'est une loi qui a été passée en 1983 et mise en application réellement en 1985, donc dans un autre contexte, alors cette loi prévoit que les gens qui veulent distribuer des produits de langue anglaise au Québec doivent présenter une version doublée en français, mais elle ne prévoit pas de façon spécifique que ça doit être doublé au Québec.

Alors, il faut se rapporter donc à l'époque où ces choses-là ont été conçues. Alors, quand on regarde effectivement comment les choses ont progressé dans le marché de la projection publique, la série 1, vous voyez que, quand on a un minimum de copies à distribuer sur les écrans ou chez les exploitants de salles de cinéma, il n'y a pratiquement pas de doublage. Il n'y a pas de spectateurs; s'il y a quelques centaines de personnes, on ne va pas investir 50 000 \$, 60 000 \$, 75 000 \$ dans un produit de doublage pour un marché de 1 000 ou 1 200 personnes, c'est complètement... enfin, à mon avis, ce serait complètement ridicule de faire ça. Et je pense que les gens perdraient de l'argent, puis effectivement il y a des boîtes qui fermentaient plus vite que d'autres.

Mais, quand on monte, là, quand on s'en vient de 20 à 49 copies ou de 50 copies et plus, remarquez qu'en 2007 la dernière portion de la projection publique... Quand on parle de 2002, là, on avait un total de 83 films, en français, 83, et 21 à l'époque étaient doublés au Québec, ce qui donnait une proportion de 25 %. Si on revient à 2007, 89 films, pour 89 en français, 75 doublés au Québec, on est rendu à 84,27 %. Ça, c'est pour les films de toutes provenances, américains et partout à travers le monde.

Si vous tournez la page et vous regardez pour le cinéma américain — on fait le même genre d'exercice — quand il n'y a pas beaucoup de copies, effectivement il n'y a pas de doublage, mais, aussitôt qu'on s'en va dans la section des films à distribution de... jusqu'à 49 et 50 copies et plus, dans le cas des 50 copies et plus, en 2007, 79 films, comparativement à 91, et ça, ça explique un petit peu ce dont on parlait ce matin, les problèmes du marché américain, les conventions entre réalisateurs, bon, etc., et donc la production a été moindre.

Puis je peux vous annoncer tout de suite que, cette année, ce n'est pas fortiche non plus. Les prévisions de revenus ne sont pas celles qu'on avait anticipées, au moment où on se parle, quoique l'année n'est pas terminée, elle se termine au 31 mars. Mais d'habitude, quand on est rendu à l'automne, on a une assez bonne idée de ce qui va sortir. Et on a pris contact avec nos collègues américains pour voir si effectivement... comment ils prévoyaient faire des recettes, et ce n'est pas une prévision particulièrement heureuse, là, pour l'année en cours. Mais, ceci dit, des 79, 79 ont été doublés en français et 69 l'ont été au Québec, 87,34 %. Alors, entre 2002 et 2007, on passe de 27 % à 87,3 %.

Si on tourne la page, pour le marché de la projection publique autre que les USA, donc nos distributeurs québécois, on passe... puis là c'est le même phénomène encore une fois: quand la distribution est minime, ce n'est pas doublé, mais, quand on s'en va vers

une distribution importante, bien on passe... Prenons le dernier, là, les 50 copies et plus, ça veut dire qu'il y a plusieurs personnes qui se sont présentées dans les salles de cinéma, bien on est parti de 11,11 % en 2002 et on est rendu à 60 %. Alors, ce qui signifie, pas que nos distributeurs québécois soient moins énergiques, moins vendeurs que les autres, c'est que la production étrangère rencontre un moins grand public. C'est facile à comprendre: un film roumain n'est pas un «blockbuster» américain. C'est facile à imaginer. Alors, les distributeurs québécois font aussi des affaires et ils ne doublent que ce qu'ils jugent être capables de rencontrer le public et de rencontrer leurs frais et faire légitimement un profit avec ce qu'ils font.

On poursuit. Pour le marché de la vidéo, et c'est exactement le même pattern, si vous me passez l'expression, quand on a un petit marché, il n'y a pas de doublage et, quand on va en distribution très forte en vidéo, 100 000 copies et plus ou 50 000 copies et plus dans le cas de la vidéo, on passe de 50 % environ puis on est rendu à 77 % et 77,78 % pour la distribution forte. Donc, quand le film a bien fonctionné en salle et qu'il bénéficie de toute la publicité, dans les journaux, à la télévision, à la radio, etc., le public cinéphile va l'acheter ou encore le louer auprès des commerçants de vidéos. Et donc on a le même principe, ça, c'est de toutes provenances.

Après ça, vous avez le marché de la vidéo en provenance des États-Unis, et, là aussi, on considère que... on fait les mêmes constatations: à 50 000 copies et plus, donc on est passé de 54 % à 78 % et, à plus de 100 000 copies, de 55 % à 81 %. Alors, c'est quand même des données qui indiquent quelque chose d'intéressant, c'est qu'effectivement les mesures qu'on a mises en place, que le gouvernement a mises en place, et les conversations que les gens ont, et dont Me Heenan vous a fait état ce matin, et sans doute celles que M. Lampron à l'époque a eues avec les gens du milieu, c'est... Donc, les mesures qui ont été instaurées après le rapport Lampron et les représentations qui ont été faites à l'occasion par l'UDA et sans doute par nos amis les doubleurs — parce qu'eux aussi ont intérêt à ce que les choses se passent chez nous, ils ont le goût d'avoir une part de marché certainement plus large que celle qu'ils ont développée jusqu'à maintenant — ces conversations-là, le fait qu'il y a un dynamisme dans le marché québécois, le fait qu'ici on est connus non seulement pour le doublage, mais également pour les avantages à venir tourner ici, on reconnaît le talent de nos techniciens, nos producteurs sont connus, nos techniciens sont connus, les exploitants de matériel vidéo aussi, alors cette dynamique-là se reflète — moi, j'en suis profondément convaincu — pas seulement dans le fait qu'on double davantage au Québec, mais que l'ensemble de la dynamique des dernières années paie finalement.

Et je vais faire du pouce sur ce que Me Heenan a dit ce matin, je crois qu'en maintenant cette attitude d'ouverture, cette attitude de relation ouverte, franche, qu'on appelle ça un forum ou qu'on appelle ça ce qu'on voudra, quant à moi, ça reste l'indice le plus clair qu'on peut au moins consolider notre base, là, qui roule quelque part. Puis, les bonnes années, ça pourrait monter peut-être un peu plus, puis, les années plus difficiles où il y a moins de produits en marché, ça peut être un petit

peu moins. Mais il n'y a pas là de quoi, à mon avis, fouetter un chat.

● (14 h 20) ●

Et donc j'ai fait le même genre d'exercice pour les séries de télévision, et là vraiment on arrive dans un territoire assez vierge quand vous regardez les résultats. Alors, c'est zéro, zéro, zéro, ce n'est pas plus compliqué que ça, ou peut-être un à l'occasion, peut-être un Michael Moore qui aurait été doublé, là, ou un Al Gore. Mais, à part de ça, ça ne fait pas beaucoup de succès. Et évidemment toute la question des séries télévisées, comme le document de la SODEC l'identifie très bien, c'est que ça ne passe pas d'abord par le marché de la vidéo, ça passe par les diffuseurs. Et, bien entendu, quand les diffuseurs ont épuisé leurs passes dans leur programmation et qu'on décide de les mettre en marché, comme je disais ce matin, à ce moment-là, on doit faire classer la série télévisée, on la classe, et, quand elle est doublée au Québec, bien on indique sur le coffret que c'est doublé au Québec. Mais la réalité, c'est qu'il n'y en a pratiquement pas.

**Le Président (M. Simard):** Vous arrivez près de votre conclusion?

**M. Bélanger (Charles):** Alors, ma conclusion, parce que j'ai une conclusion, c'est que, si on veut aller plus loin, comme ça a été évoqué par Me Heenan avant le lunch, je pense qu'il faut regarder à des modulations. Le régime fiscal en place date probablement du début des années 2000. Je ne connais pas la date précise où le régime a été mis en place. Je ne connais pas non plus le moment précis où la tarification spéciale a été mise en place. Mais, puisque je n'en ai pas connaissance puis que personne ne m'en a parlé de façon précise, je présume que ça fait quelques années. Alors, comme toute chose qui date, ça mérite peut-être un examen. Et la façon dont Me Heenan l'a présenté, et mon collègue Chaput est prêt à participer au même exercice, je sais que mon ami Hans Fraikin est là, du Bureau du cinéma et de la télévision du Québec, et qui a un peu la responsabilité de lancer cet exercice-là, bien tout ce beau monde, et l'UDA avec qui on a eu des conversations, les doubleurs avec qui on a eu des conversations sont prêts à passer à l'action.

Alors, je pense que c'est là la piste la plus prometteuse, la plus porteuse, la moins douloureuse pour tout le monde, et celle qui va faire qu'à tout le moins on aura un territoire déjà bien occupé. Et cherchons des façons ensemble d'aller un petit peu plus loin et d'améliorer le sort de tout le monde. Merci, M. le Président.

**Le Président (M. Simard):** Merci. Alors, je me tourne vers la députée de Hull pour la première question.

**Mme Gaudreault:** Alors, bienvenue, M. Bélanger. Je m'intéresse particulièrement à la proportion de films qui sont présentés en salle exclusivement en anglais, puisque ce qu'on discutait ce matin, les majors, c'est principalement une question économique qui fait qu'ils vont vers le doublage. Moi, je suis députée dans une

région frontalière avec l'Ontario. Il y a souvent des discussions dans les médias concernant la présentation de films uniquement en anglais. Je veux savoir quelle est la proportion de ces films qui sont présentés au Québec.

**M. Bélanger (Charles):** Bonne question, je ne suis pas capable de répondre très précisément à ça. Moi, ce que je constate des chiffres qu'on a développés chez nous, c'est que les films destinés à la projection publique, même américains, pour être diffusés dans les salles de cinéma, doivent avoir une version française. C'est une obligation en vertu de l'article 83 de la Loi sur le cinéma.

**Mme Gaudreault:** Bon. Alors, très bien. Maintenant, considérant que...

**Une voix:** ...45 jours.

**Mme Gaudreault:** C'est ça, il y a les permis de 45 jours.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, mais l'exception de 45 jours...

**M. Curzi:** Combien de copies, M. Bélanger?

**M. Bélanger (Charles):** Bien là, je regarde...

**Mme Gaudreault:** C'est ça, ma question.

**M. Bélanger (Charles):** Non, mais c'est pour ça...

**M. Curzi:** Excusez.

**Mme Gaudreault:** C'est ça, ma question essentiellement, vous émettez des permis temporaires...

**Le Président (M. Simard):** ...Mme la députée de Hull, posez la question.

**Mme Gaudreault:** Oui. Je n'étais peut-être pas claire, aussi claire que vous, M. Curzi. Vous émettez des permis temporaires de 45 jours. Je voulais savoir quelles sont les données, aujourd'hui... Vous en recevez combien, de ces demandes-là de permis? Vous en émettez combien? On touche quelle part du marché avec ces films en anglais?

**Le Président (M. Simard):** Et avez-vous une vision régionale aussi de ça? Ça intéresse aussi la députée.

**Mme Gaudreault:** Oui, tout à fait.

**M. Bélanger (Charles):** Je n'ai ni un ni l'autre, et puis je vais donc chercher cette information et vous la transmettre.

**Le Président (M. Simard):** Alors, vous l'enverrez au secrétariat de la commission, et nous allons la transmettre à tous les membres.

**Mme Gaudreault:** Oui, ça m'intéresse particulièrement.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, oui, absolument. Mais peut-être que je faisais une affirmation, là, un peu large. Quand on regarde les données que je vous ai fournies pour le marché de la projection publique, quand on a moins... Moins on a de copies, plus c'est difficile d'avoir toujours une version française. C'est presque mathématique. La loi prévoit évidemment qu'il y ait une version française, mais je suppose qu'il y en a qui prennent des décisions économiques puis ils disent: À partir d'un certain... en bas de x, je ne double pas. Et j'avoue que je n'ai pas de réponse précise.

**Mme Gaudreault:** Parce que c'est pour ça que nous nous retrouvons ici, aujourd'hui, on veut vraiment permettre l'explosion et puis on veut améliorer l'industrie du doublage, on veut améliorer nos statistiques et puis nos incitatifs pour permettre aux majors américaines... C'est la réalité, ce sont eux qui produisent des grandes productions, puis ils viennent les présenter ici, au Québec, il y a un marché quand même intéressant. Et, comme je vous rappelais, nous, c'est souvent amené, là, des commentaires qui font que certains films sont présentés exclusivement en anglais ici, au Québec. Alors, ce sera peut-être quelque chose à regarder par la régie au plus tard...

**M. Bélanger (Charles):** La réponse, moi, je ne la détiens pas. Tout ce que je constate, et c'est pour ça que je vous ai donné ces chiffres, quand on n'a pas de... quand on a moins que 10 copies, hein... Par exemple, moins de 10 copies, en 2007, il y a eu 53 films qui ont été présentés avec moins de... — puis je parle de la projection publique USA — 53 films en français, deux seulement ont été doublés. Mais 10 copies, madame, ça dit qu'il n'y a pas de marché. C'est ça, le problème. Et on ne peut pas... La régie n'a aucun pouvoir pour forcer des gens à doubler. Nous, on constate ce qui se fait. La disposition légale est là, mais la réalité économique, moi, je ne suis pas une police qui est payée pour aller taper sur les doigts des distributeurs.

**Mme Gaudreault:** Alors, on va dans le même sens, vous et moi. Ce n'est certainement pas une solution d'avoir un projet de loi coercitif, mais plutôt trouver des incitatifs pour améliorer justement nos données de doublage au Québec.

Est-ce qu'on peut penser la même chose parce que les séries... Les séries télévisées, vous disiez tout à l'heure qu'on n'avait pas de très bons rendements. Là, par contre, on parle de 100 000 copies et plus. Alors, ce n'est pas la même logique à ce moment-là?

**M. Bélanger (Charles):** Encore là, la régie n'a aucune autorité sur cet aspect-là des choses. On administre une loi qui prévoit qu'il devrait y avoir du doublage en français quand on veut servir le Québec avec une version originale anglaise. Mais la réalité, c'est que, si les gens n'y voient pas de bénéfices à le faire, ils ne le font pas puis il n'y a aucune police qui existe pour taper sur les doigts des gens. Ça reste une négociation, ça reste justement des mesures pour faire mieux. Et c'est

ce que je concluais tantôt, il y a probablement des modulations à apporter pour créer plus de trafic, plus d'intérêt.

**Mme Gaudreault:** Merci.

**M. Bélanger (Charles):** Bienvenue.

**Le Président (M. Simard):** Merci. Mme la députée de Pontiac.

**Mme L'Écuyer:** Merci, M. le Président. Bonjour. J'ai peut-être plusieurs questions, mais avant... Vous venez juste d'ouvrir la porte. On administre la loi qui assure que le doublage est fait. Et là on regarde les statistiques puis on s'aperçoit que, dans les programmes au niveau de la télévision, il n'y a à peu près pas de doublage. Ça fait que, moi, la première des choses: C'est quoi, la stratégie de la Régie du cinéma par rapport aux séries télévisées qui ne sont à peu près pas doublées, surtout si vous administrez cette loi-là qui est une loi sur le doublage? Ça, c'est ma première.

La deuxième. Je sais que vous êtes ceux qui émettez les visas des 45 jours et plus ou moins et, dans cette émission de visas, est-ce qu'on émet les visas sans nécessairement questionner quelle est la protection de la langue du doublage? Parce que, quand on regarde votre présentation, le titre c'est *Examiner la situation en matière de doublage des films et des séries télévisées au Québec, notamment les enjeux dans le domaine des DVD et des nouvelles technologies*, et ce qu'on a, ce sont des statistiques. Mais, moi, j'aimerais ça connaître les enjeux que vous voyez, que la Régie du cinéma voit dans le domaine des DVD et des nouvelles technologies. J'aimerais ça savoir où se situe la régie par rapport à ça.

Ça fait que la première: C'est quoi, vos stratégies par rapport au doublage qui n'est pas fait dans les séries télévisées? L'autre, c'est l'objectif qui n'est pas atteint et que vous avez dit que vous aviez parlé aux majors pour savoir qu'est-ce qui arrivait avec cette décroissance-là qui semble s'afficher cette année. Mais en même temps c'est quoi, les enjeux? Ça fait que j'ai trois questions que je vous invite à nous répondre par rapport à ça, là.

● (14 h 30) ●

**M. Bélanger (Charles):** D'abord, la Loi sur le cinéma ne porte que sur les films et non sur les émissions de télévision. La régie, et le texte de la Loi sur le cinéma est très net là-dessus, la régie n'a pas juridiction sur la télévision. C'est de juridiction fédérale. Alors, ce qui est mis en marché au Québec, c'est suite à ce qui est vu à la télévision d'abord ou encore, aujourd'hui, comme on le voit de plus en plus, le film direct en vidéo, et ça, ça ne concerne pas directement la régie. Le rôle de la régie, là, c'est le classement, ce n'est pas le doublage. Une des conséquences pour opérer au Québec en cinéma quand on veut présenter des films pour projection publique: on doit rencontrer les prescriptions de l'article 83. Mais, pour tout le reste, là, il n'y a rien de ça qui s'applique, il n'y a pas de disposition légale dans la Loi sur le cinéma concernant le doublage à être fait au Québec. La seule disposition — je me répète — c'est: une version anglaise doit être doublée en français.

Alors ça, là, quand même que vous me preseriez le citron jusqu'à demain matin, je ne peux pas vous donner une réponse autre que le mandat qui m'est confié. Je peux vous parler cependant des défis que le DVD peut nous poser, mais encore bien plus le téléchargement, éventuellement. Parce que c'est facile de suivre la trace d'un DVD avec des étiquettes, comme on a dit ce matin, mais, quand on arrive dans le domaine du téléchargement, comment suivre l'évolution du marché? Et donc on réfléchit à ça, on fait des travaux, on discute avec les distributeurs pour trouver une méthode qui nous permette de savoir comment le marché performe et comment donc les gens qui font du doublage ici et qui pourraient prendre avantage de certaines nouvelles façons de livrer le produit puissent en tirer eux-mêmes aussi des avantages.

Alors, la technologie sur le fond, madame, ne nous cause pas de problème en termes de classement, peu importe le support. Que ça vienne sur des bobines, que ça vienne sur des vidéodisques ou que ça vienne par fichiers électroniques, la régie va classer. Mais, après ça, comment en faire le suivi? Comme je vous dis, quand il y avait des vidéocassettes, c'était facile, puis, quand il y a... il y a encore des DVD, puis ça va être là encore pour un bon moment, ce n'est pas problématique. Mais, quand on s'en va dans le virtuel, quel instrument virtuel pourrait nous permettre de continuer à suivre la trace de ce qui se consomme? ça, c'est une question qui nous préoccupe et pour laquelle on nous a demandé de réfléchir et de trouver des solutions.

Et donc ce n'est pas un enjeu fondamental, c'est un enjeu de distribution cependant qui requiert que le monde se parle, et on a des conversations avec les grands distributeurs, comme Vidéotron par exemple. Ça reste une des grandes entreprises, ils ont quelque 200 succursales à travers le Québec. Et effectivement les pourparlers vont, et on regarde des pistes de solution.

Mais la technologie, ce n'est qu'un moyen, vous savez, ce n'est pas un empêchement, là. Est-ce que ça peut nous offrir des occasions de faire des choses différemment et mieux? J'espère qu'on va trouver des solutions avantageuses pour tous, encore une fois.

**Mme L'Écuyer:** Ma dernière question, c'était au niveau... Vous avez dit tantôt que vous aviez rencontré les gens, compte tenu qu'il semblait y avoir une décroissance, cette année, dans le doublage et que...

**M. Bélanger (Charles):** Non.

**Mme L'Écuyer:** ...vous aviez rencontré...

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, non.

**Mme L'Écuyer:** Non. O.K. J'ai mal interprété. Je m'excuse.

**M. Bélanger (Charles):** Il y a une décroissance du nombre de films disponibles.

**Mme L'Écuyer:** De films. O.K.

**M. Bélanger (Charles):** Parce qu'on a évoqué, là, plus tôt ce matin, et la SODEC et M. Heenan, le fait

que le marché américain a connu des ratés à cause des conventions collectives négociées. Alors, évidemment, le volume n'est pas le même. Mais ce n'est pas une décroissance constante, là. C'est une année peut-être un peu atypique. Comme toutes les années où il y a des crises, les affaires vont moins bien. Alors, ça se reflète. Mais je ne pense pas que ce soit un indicatif, là, à terme suffisant pour dire que ça va mal, loin de là.

**Mme L'Écuyer:** Merci. Ça va, M. le Président.

**Le Président (M. Simard):** Mme la députée de Hull, qui voulait revenir avec une question, la dernière.

**Mme Gaudreault:** Bon. Alors, je me ferai brève. Vous avez longuement parlé du mandat de la régie. Est-ce qu'il y aurait des initiatives qui permettraient à la régie, là, vraiment un rôle plus stimulant dans l'industrie du doublage? J'aimerais vous entendre à ce sujet.

**M. Bélanger (Charles):** Écoutez, la seule chose qu'on administre en termes de doublage, c'est un tarif, un tarif qui est voté par le gouvernement, qui est décidé sans doute par le ministère des Finances et sans doute, après des représentations de Mme la ministre ou M. le ministre de la Culture et des Communications, avec l'input, évidemment avec ce que la régie pourrait dire à ce sujet-là.

Ça fait une dizaine de mois que j'y suis, j'ai eu connaissance qu'il y a eu des échanges avant moi à l'effet de regarder des modulations tarifaires différentes que celles qui existent. D'ailleurs, à l'heure actuelle, il n'y a qu'un tarif, 0,40 \$ ou 0,30 \$. Alors, est-ce que, compte tenu de l'évolution des marchés, de la façon dont on distribue aujourd'hui... Moi, je pense que le temps est venu justement de regarder, à l'intérieur de cette enveloppe-là, comment on pourrait la décliner d'une façon différente pour créer des occasions d'affaires. Parce que peut-être que ces tarifs-là, je parle de notre tarification, ça ne crée peut-être pas beaucoup d'intérêt pour des catégories de films en bas d'un certain nombre de copies.

Alors, si on veut créer du volume, il faut regarder, mais en même temps ça a des conséquences, comme M. Curzi l'a souligné tantôt, sur les revenus. Et ça, il y a des choix politiques sans doute à faire dans des circonstances comme celle-là. Mais c'est pour ça que ce n'est pas juste une affaire de régie, c'est une affaire à la fois, je dirais, de politique, quand on se parle entre nous, et économique. Et c'est important que les joueurs qui sont impliqués puissent en débattre ouvertement, régulièrement et qu'on propose des solutions plutôt que de se faire imposer un régime qui peut-être pourrait créer plus de problèmes qu'autre chose en pensant bien faire.

**Mme Gaudreault:** Merci beaucoup.

**M. Bélanger (Charles):** Bienvenue.

**Le Président (M. Simard):** Merci beaucoup. Je passe au député de Berthier, qui est porte-parole de l'opposition officielle en matière de culture.

**M. Benjamin:** Alors, bonjour, M. Bélanger. J'écoutais les réponses que vous donniez puis... en tout cas, j'ai plusieurs questions par rapport aux réponses que vous avez données. De un, la première, au niveau des séries télévisées, vous avez l'air à dire: Bien là, ça ne nous regarde pas. Est-ce que, vous, vous faites des recommandations à la ministre? Est-ce que vous faites des recommandations aussi au niveau de la... On a des additions à 0 %. Est-ce que, vous, vous faites des recommandations, ou est-ce qu'il y a des mesures incitatives qui sont suggérées à ces gens-là, ou vous ne faites aucune intervention?

**M. Bélanger (Charles):** Jusqu'à maintenant, on n'a pas fait d'intervention parce que ce n'est pas dans notre mandat. C'est ça, le foutu problème. Moi, ça fait une dizaine de mois que je suis arrivé, on est en train de revoir l'ensemble de nos opérations, et c'est clair que je vais avoir des recommandations à faire pour améliorer évidemment non seulement la façon dont on administre la loi, mais vraisemblablement et certainement des mesures à apporter pour rajeunir, rafraîchir et peut-être couvrir d'autres territoires que pour l'instant on n'est pas appelés à couvrir. C'est difficile d'administrer ce que vous aimeriez qu'on administre, mais, quand on n'a pas l'autorité, la seule chose qu'on peut faire, c'est de l'analyser et de voir si on ne peut pas faire des recommandations. Et ça ne veut pas dire que ça deviendrait un mandat de la régie. À ce moment-là, ça pourrait être confié à qui que ce soit d'autre qui serait jugé plus apte à pouvoir gérer cet aspect-là de la business.

**M. Benjamin:** Mais là, à partir du moment où vous faites un constat de zéro, c'est difficile de faire pire?

**M. Bélanger (Charles):** Bien non, mais... M. Benjamin, ce qui est peut-être difficile à faire comprendre, c'est que je n'ai pas d'autorité. Je constate que, quand les séries télévisées sont classées à la régie, elles sont généralement doublées en français pour les diffuseurs francophones, et je pense que vous devriez avoir une conversation avec des diffuseurs et non pas avec la régie. Moi, je n'ai rien à voir avec ça. Je ne les achète pas, ce matériel... La seule chose qu'on fait, c'est de le classer et de constater qu'il y a du doublage ou il n'y en a pas, de doublage. Et je n'ai pas... il n'y a rien dans la Loi sur le cinéma qui prévoit que les séries télévisuelles puissent être doublées. Je ne peux rien, là, pour le moment.

● (14 h 40) ●

**M. Benjamin:** Bien, en tout cas, je reviens, pour ma dernière question, là-dessus. À partir du moment qu'on décide de faire des statistiques puis d'arriver avec des résultats comme ça, c'est une intention. Puis vous ne pensez pas que vous arrivez avec des statistiques à 0 % puis qu'on vous... puis là en disant: Bien non, moi, ce n'est pas mon champ d'action. Donc, si ce n'est pas votre champ d'action, pourquoi vous avez fait ces statistiques-là?

**M. Bélanger (Charles):** Parce qu'il faut faire un recensement annuel de toutes nos activités, et cette activité-là, c'est une activité de classement, et avec le classement vient le fait qu'on est capables de constater si

c'est doublé ou non. C'est un accessoire, ce n'est pas le principal.

**M. Benjamin:** Tout à l'heure, vous parliez de l'étiquetage qui est dans votre mandat, puis vous parlez... on a deux sortes d'indications: 0,40 \$ et 0,30 \$. Puis là M. Heenan nous a parlé de possibilité de 0,10 \$. Ça représente combien, ça?

**M. Bélanger (Charles):** Bien, c'est une perte de revenus...

**M. Benjamin:** Non, non, mais c'est...

**M. Bélanger (Charles):** ...probablement de quelques millions de dollars. Écoutez, je n'ai pas fait le calcul. Je n'ai pas fait le calcul à ce moment-ci. Moi, j'applique les choses comme elles sont. Quand on discute de modulation, c'est exactement le genre de... M. Heenan a tiré un chiffre du chapeau. Ça peut être 0,20 \$, ça pourrait peut-être être 0,00 \$, moi, je n'en sais strictement rien, sauf que... Tout ce que je peux vous dire, c'est que les revenus de la vidéo représentent à peu près une dizaine de millions de dollars, au moment où on se parle, et si on va à zéro, bien ça va être 0 million — ce n'est pas plus compliqué que ça — de revenus qui ne viendront pas dans les coffres de l'État.

**M. Benjamin:** Mettons, la proportion... Je vais articuler ma question d'une autre manière: À l'heure actuelle, le 0,40 \$, ça rapporte combien, puis le 0,30 \$, ça rapporte combien?

**M. Bélanger (Charles):** Je ne le sais pas. Je vais vous trouver la réponse.

**M. Benjamin:** Parce que, là, en soustrayant les deux, on va savoir comment est-ce que c'est...

**M. Bélanger (Charles):** Non, je ne le sais pas!

**M. Benjamin:** Parce que ça, c'est ce que vous administrez, là.

**M. Bélanger (Charles):** Je ne suis pas capable de vous répondre. Je vais vous trouver la réponse et je vais vous en informer.

**M. Benjamin:** O.K.

**M. Bélanger (Charles):** Ce n'est pas plus compliqué que ça.

**Le Président (M. Simard):** Donc, on peut compter que, d'ici la fin de nos travaux, vous aurez trouvé cette information pour en informer les membres, s'il vous plaît.

**M. Bélanger (Charles):** Soyez sans inquiétude, ce sera fait.

**Le Président (M. Simard):** Merci, M. Bélanger.

**M. Bélanger (Charles):** Merci.

**Le Président (M. Simard):** M. le député de Berthier.

**M. Benjamin:** Oui. Alors, on va changer de sujet. À partir du moment où il y aurait des suggestions que vous voudriez faire pour inciter les productions à être doublées, de télévision, quels sont les incitatifs que vous pourriez mettre de l'avant où... Parce que, là, d'entrée de jeu, vous avez dit: On peut difficilement faire plus que 80 % ou 78 %. À partir du moment où... Je suis d'accord avec vous qu'à partir du moment où l'ensemble des entreprises ou des majors sont à 80 %, je comprends ça, mais il y en a qui sont à zéro puis il y en a qui sont à 40 %. C'est quoi, la différence entre les deux, d'après vous?

**M. Bélanger (Charles):** Ce qui est à 60 %, 70 %, 80 %, c'est une fonction du volume de copies qui va dans les salles. Et, quand vous avez 10 copies ou 10 écrans qui présentent un document, un film, c'est clair que... et c'est ça que les statistiques me donnent, nous donnent, c'est qu'il n'y en a pratiquement pas, de doublage. C'est une équation presque mathématique en fonction de ce que le distributeur pense qu'il va aller chercher dans le marché en revenus, de recettes, purement et simplement. Je ne vois pas d'autre corrélation que celle-là pour déclencher le doublage ou non. Et le doublage au Québec en particulier, ça, il n'y a pas de doute là-dessus que c'est une fonction économique. Je ne peux pas voir d'autre réponse que celle-là.

**M. Benjamin:** Si, à partir du moment où vous voyez que... Vous avez dit tout à l'heure: Bien, je pense qu'on commence à stagner au niveau des productions de longs métrages doublés en français au Québec. Alors, est-ce qu'on peut prétendre, selon votre affirmation, que les mesures incitatives ont atteint un seuil puis qu'il faudrait revoir d'autres nouvelles façons?

**M. Bélanger (Charles):** C'est exactement ce que je suis en train de dire. Il faudrait sans doute revoir les mesures qui ont été imaginées il y a déjà quelques années et les mettre au goût du jour, aux réalités d'aujourd'hui, de 2008-2009. Et c'est pour ça que je vous disais tantôt, je me répète, que c'est une question vraisemblablement de modulation. Là, on est pris avec 0,40 \$ et 0,30 \$ en termes tarifaires. C'est le règlement, c'est ce qui est en vigueur, c'est ce qu'on applique. Est-ce que c'est la réponse pour les 50 prochaines années? La réponse, c'est non. Et donc il faut trouver des façons.

Mais ce n'est pas la régie qui va déterminer le montant exact. Ça prend des discussions pour savoir qu'est-ce qui va faire avancer justement l'industrie du doublage au Québec plus loin qu'elle ne l'est aujourd'hui. Et ça, je ne peux pas décréter que 0,10 \$, ça va faire la job. Je suis incapable... Ce n'est pas une affaire de régie, c'est une affaire de discussions et de plan d'affaires qui vont nous permettre de faire avancer des choses. Pour avoir un plan d'affaires qui est raisonnable, il faut parler aux gens qui font les choses, qui les font arriver. Nous, on les constate. Et, si on constate qu'on n'est pas rendus plus loin, qu'on n'est pas capables de faire mieux à l'intérieur des règles du jeu, je vous dis que nous sommes disponibles.

Et d'ailleurs Mme la ministre, quand elle a rendu le rapport Heenan public à la fin du mois d'avril dernier, a bien indiqué que la régie ferait partie du forum parce qu'on peut constater des choses et on peut faire des propositions. Mais je ne mettrai pas des propositions sur la table comme ça, «out of the blue», comme on dit. Ce ne serait pas sérieux, ce ne serait pas raisonnable, ça pourrait créer plus de problèmes avec tous les partenaires. Alors, l'important, c'est de trouver un endroit où l'ensemble de ces questions-là sont débattues, et, nous, on va arriver avec des propositions. Ma proposition ou la proposition de la régie, ce serait quelque chose de purement hypothétique au moment où on se parle.

**M. Benjamin:** Mais là, au niveau de la régie, vous êtes en train de me dire que, là... même, vous ne pourriez même pas faire une recommandation parce que ce serait «out of the blue».

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, mais comment faire une recommandation, M. Benjamin? Je peux bien dire: On va mettre 0,05 \$ désormais l'équité.

**M. Benjamin:** Bien là, vous ne pouvez...

**M. Bélanger (Charles):** Quand même que je ferais cette recommandation-là, là...

**M. Benjamin:** Bien là, vous ne pouvez pas dire ça...

**M. Bélanger (Charles):** ...elle est appuyée sur quoi?

**M. Benjamin:** ...parce que vous n'avez même pas l'impact financier.

**M. Bélanger (Charles):** Mais non, mais je vous dis que ça a un impact financier, mais, dans cette histoire-là, ce n'est pas...

**M. Benjamin:** ...

**M. Bélanger (Charles):** Dans cette histoire-là, ce n'est pas juste la régie, là, ça a des conséquences pour tout le monde. Est-ce qu'il y a moyen de savoir ce seraient quoi, les avantages d'agir différemment? C'est tout ce que je mets sur la table. Et je pense que c'est raisonnable de prendre en compte le fait qu'on est disponibles pour avoir ces discussions-là. Mais baisser ça à 0,10 \$, je vous dis, on tombe peut-être à 3 millions de revenus dans le secteur de la vidéo, puis ça fait quoi, ça? Ça ne fait rien, ça ne fait pas avancer le dossier pour personne parce que c'est une conclusion d'un groupe impliqué dans une plus grande entreprise qui concerne bien plus de gens que la Régie du cinéma. On ne peut pas agir en silo, en d'autres termes, M. Benjamin, pour être clair.

**M. Benjamin:** O.K. À partir du moment où vous parlez du forum, là vous m'amenez à parler du forum, là vous dites que c'est une bonne chose, le forum que M. Heenan a proposé ou la ministre qui a proposé... ou M. Heenan a fait ses recommandations, vous parlez que c'est une bonne chose. Mais, à partir du moment où

vous vous présentez dans le forum, puis que vous êtes invité au forum, puis que vous dites à la première intervention: On peut difficilement faire mieux...

**M. Bélanger (Charles):** Mais non, vous me comprenez mal, là. Dans le contexte actuel, si toutes choses restent égales, il n'y aura rien qui va avancer vraiment plus que ça, et, moi, je vous... Je n'ai pas de boule de cristal, mais il n'y aura pas de progression fulgurante au cours des prochaines années, sûr et certain. Moi, je pense que la production en salle risque de diminuer, compte tenu de l'évolution des coûts, et de un, et que de plus en plus de choses vont aller directement à la vidéo, ça coûte bien moins cher. Les frais de publicité, les frais de doublage, probablement même pour ce type de film, ce type de matériel là, ne seront probablement pas ceux des grands films «blockbuster». Alors, est-ce que nos conventions UDA, doubleurs, est-ce que le régime fiscal administré par la SODEC, est-ce que le régime tarifaire administré par la régie collent à cette réalité-là? La réponse, c'est clairement non, et le temps est venu de regarder l'évolution des choses, compte tenu que le public consomme les choses différemment.

● (14 h 50) ●

Les cinémas maison prennent une importance incroyable. Le téléchargement va prendre de l'importance. Le DVD va perdre... va aller en déclinant au fil des cinq à 10 prochaines années. Qu'est-ce qu'on fait pour s'attaquer et reconnaître qu'il y a une nouvelle problématique qui est déjà en mouvement et pour laquelle il est important de poser des gestes intelligents avec les gens qui sont concernés et qu'on trouve des solutions et non pas d'imposer, à un moment donné, parce qu'un a dit: Ah! peut-être qu'en sauvant 0,50 \$ là on va obtenir 2 \$ là? Je ne suis pas capable de répondre à un questionnaire aussi mal documenté. Mon problème, c'est la documentation.

Alors, moi, je suis à un pôle dans cet univers-là. Je peux contribuer par ma réflexion puis surtout par l'évolution du marché, parce qu'on le voit, le marché, évoluer. Alors, si on reste comme ça, bien, moi, je vous dis: C'est clair que la régie, en termes de revenus qu'elle obtient de la distribution, ses revenus ne seront pas ceux qu'on connaît aujourd'hui, c'est sûr et certain. Alors, je ne veux pas protéger les revenus de la régie, je veux m'assurer effectivement qu'on serve le public et qu'on serve les gens qui servent ce public-là avec des moyens plus modernes qu'un régime qui à mon avis commence à être un peu fatigué.

**M. Benjamin:** Une dernière petite question.

**Le Président (M. Simard):** Merci.

**M. Benjamin:** Une dernière petite question: Est-ce que vous avez des statistiques sur l'évolution du téléchargement?

**M. Bélanger (Charles):** On commence à peine à discuter de ces questions-là avec... comme je vous ai donné comme exemple, avec les gens de Vidéotron.

**M. Benjamin:** Merci.

**M. Bélanger (Charles):** Bienvenue.

**Le Président (M. Simard):** Alors, j'invite maintenant le député de Borduas à poursuivre nos échanges.

**M. Curzi:** Bonjour, M. Bélanger.

**M. Bélanger (Charles):** Bonjour, M. Curzi.

**M. Curzi:** Quand même, on va essayer de faire parler vos chiffres un petit peu...

**M. Bélanger (Charles):** Allez-y donc.

**M. Curzi:** ...hein, parce que...

**M. Bélanger (Charles):** Vous êtes plus éloquent que moi probablement pour le faire. Ha, ha, ha!

**M. Curzi:** Non, mais vos chiffres, vos chiffres, je vous parle de vos chiffres, là. Mais c'est parce qu'il y a quand même... Il y a quelque chose qui est troublant. On comprend bien le fait que, quand il y a moins de copies, il y a moins d'incitatifs à doubler.

**M. Bélanger (Charles):** Bien oui.

**M. Curzi:** On comprend ça. Par ailleurs, quand on regarde ça, on regarde, disons, pour le marché de la vidéo, dont vous dites qu'il va se développer particulièrement, on est d'accord, on a fait, je pense... tout le monde était d'accord avec ça ce matin. Mais, quand on regarde vos chiffres, puis dites-moi si le raisonnement est correct, quand vous avez, disons, les films à distribution réduite, c'est là qu'ils sont surtout, 1 169, il y en a, en français, de doublés 248, puis doublés au Québec 63, hein? Ça donne, la différence entre ceux qui sont doublés ou pas doublés, c'est 921 plus quelques autres. Ça veut dire qu'il y a 927 vidéos qui sont uniquement en anglais ou sous-titrées. C'est ça que ça veut dire.

**M. Bélanger (Charles):** Pourriez-vous me dire sur quelle feuille, là, vous êtes?

**M. Curzi:** Regarde, votre document, la série 2, les longs métrages...

**M. Bélanger (Charles):** Oui. O.K.

**M. Curzi:** ...pour le marché de la vidéo, l'année 2007, là, si on va dans les films à distribution réduite, moins de 10 000 copies, c'est là qu'il y en a le plus. Il y en a 1 169, de films de moins de 10 000 copies, on ne sait pas combien.

**M. Bélanger (Charles):** Exact.

**M. Curzi:** Si on soustrait les 248 qui ont été doublés en français — dont 63 au Québec, les autres, c'est en France — il reste 921 films pour le marché de la vidéo qui n'ont pas été doublés. La question est: Combien qu'il y en a de sous-titrés? Puis ceux qui sont... est-ce qu'il y en a qui ne sont ni... Ils ne sont pas doublés. Est-ce qu'ils sont sous-titrés?

**M. Bélanger (Charles):** Probablement que quelques-uns le sont.

**M. Curzi:** Vous ne le savez pas non plus...

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, non, le...

**M. Curzi:** ...ce n'est pas le genre d'information que vous savez.

**M. Bélanger (Charles):** Non. Le sous-titrage...

**M. Curzi:** Qui sait ça?

**M. Bélanger (Charles):** Je ne le sais pas, qui.

**M. Curzi:** Vous ne savez pas qui non plus?

**M. Bélanger (Charles):** Non.

**M. Curzi:** Il y a bien des affaires qu'on ne sait pas.

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, mais...

**M. Curzi:** Non, mais on est d'accord que c'est un chiffre assez important. 927 sur 1 392, ça commence à être beaucoup, là.

**M. Bélanger (Charles):** Mais...

**M. Curzi:** O.K. Prenons l'autre feuille pour les séries télévisées...

**M. Bélanger (Charles):** Non, mais laissez-moi vous répondre au moins quelque chose à ce moment-ci.

**M. Curzi:** Oui.

**M. Bélanger (Charles):** Le marché de la vidéo, là, il n'est pas touché par l'article 83.

**M. Curzi:** Bien, peut-être...

**M. Bélanger (Charles):** Il n'est pas touché.

**M. Curzi:** Bien, c'est ça, ça veut dire que...

**M. Bélanger (Charles):** La seule chose qu'on fait, on le classe et on constate s'il est doublé en français ou pas, et au Québec quand c'est le cas.

**M. Curzi:** D'accord. Mais je ne vous demande pas votre opinion, mais on peut quand même se dire entre nous qu'il y a une...

**M. Bélanger (Charles):** Mais ce n'est pas une opinion, c'est un fait.

**M. Curzi:** Il y a peut-être une lacune là, où, s'il y a un besoin à combler, c'est peut-être là. Ça veut dire qu'il y a beaucoup de versions DVD dans les clubs vidéo qui risquent d'être uniquement en anglais ou qui ont peut-être juste... qui ont peut-être une version sous-titrée. Mais ce

qu'on a découvert, c'est qu'il y en avait, des vidéos, qui n'avaient pas de doublage puis pas de sous-titrage en français. Un des objectifs de la mission Heenan était de régler ce problème-là, mais visiblement ça n'a même pas été abordé. Il y a un problème là. S'il y avait une législation ou une mesure qui pouvait favoriser quelque chose... On est d'accord pour dire que l'offre, même si c'est 10 000 copies, moins de 10 000 copies, c'est quand même pas mal de copies, là, dans bien des clubs vidéo, qui risquent de ne pas être accessibles aucunement en français. Est-ce qu'on est d'accord là-dessus?

**M. Bélanger (Charles):** Moi, je ne suis pas en désaccord avec vous, je constate que, pour le marché de la vidéo...

**M. Curzi:** Ah! mais c'est tout...

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, mais vous avez parfaitement raison, le marché de la vidéo pure, là, quand on regarde tous les films, là, vous citez le chiffre de 1 169; en français, 248, O.K.?

**M. Curzi:** Oui.

**M. Bélanger (Charles):** Et ça, ça comprend, là, les films qui ont été projetés en public, quand on parle du marché de la vidéo. Mais, quand on va au marché de la vidéo pure, là...

**M. Curzi:** Pure, oui.

**M. Bélanger (Charles):** ...pour 2007...

**M. Curzi:** C'est où, le pur?

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, je me suis fait...

**M. Curzi:** L'avez-vous?

**M. Bélanger (Charles):** Je viens juste de...

**M. Curzi:** O.K. Ah oui! vous...

**M. Bélanger (Charles):** Je me le suis fait sortir hier.

**M. Curzi:** L'autre page? Ah! O.K.

**Une voix:** ...on ne l'a pas.

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, je me le suis fait sortir hier parce que je pensais que cette question-là viendrait. Alors, entre le 1 169... O.K., ça, c'est qui comprend, là, ce qui a déjà passé aussi dans les salles, qui est déjà doublé. Alors, quand je regarde pour 2007, seulement en vidéo, là, il y en a 1 076, alors...

**M. Curzi:** 1 076.

**M. Bélanger (Charles):** C'est ça, 1 076, O.K., et de ceux-là, en français, il y en a 203, et 38 ont été doublés au Québec, donc 3 %. Alors, il y a du travail à faire là.

**M. Curzi:** ...en fait où... mais on ne sait pas s'ils sont sous-titrés en français ou pas.

**M. Bélanger (Charles):** Je vous avoue que je n'ai pas l'information sous-titrage ou pas, ce n'est pas dans notre base de données, à ma connaissance.

**M. Curzi:** Mais M. Galimi... vous dites qu'il y a... Ça veut dire qu'il y a... Mais là, là, on parle de service public, là, on est une commission de la culture.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, oui, oui.

**M. Curzi:** On se dit: L'idée de ça, c'est d'avoir une offre dans la langue de la majorité de la population du Québec. Donc, ça veut dire qu'il faudrait que tout le monde puisse avoir accès à une version soit sous-titrée soit doublée en français. Nous autres, on aimerait que ce soit doublé au Québec en français, mais ça, on peut en quelque sorte... Mais il y a un marché potentiel, pour le marché du doublage, important, et puis il y a aussi un problème réel d'accès à une offre en français, on est d'accord là-dessus.

**M. Bélanger (Charles):** Je ne suis pas en désaccord du tout, je suis même d'accord avec vous, c'est pour ça que je fais sortir cette donnée, cette dernière donnée, et que j'ai indiqué plus tôt: Il y a là un potentiel. Mais, si on s'en tient à la tarification et peut-être au régime fiscal tel qu'il existe, il ne sera jamais plus... ce ne sera jamais mieux que ça. Alors, quand je parle de modulation ou de revoir pour le marché directement pour la vidéo qui ne passe pas, là, par les salles de projection, on parle d'un volume, un volume extrêmement important, là, on parle de 1 000 produits dont seulement 200, à toutes fins pratiques, ont un doublage en français, et seulement 38 ou une vingtaine doublés en français au Québec. Alors, peut-être que la base d'affaires ou la base tarifaire dans le cas de la régie...

**M. Curzi:** Ou la base législative, on ne peut pas l'exclure.

**M. Bélanger (Charles):** Non, ce n'est pas une affaire de... je ne pense pas que ce soit une affaire de loi.

**M. Curzi:** Non?

● (15 heures) ●

**M. Bélanger (Charles):** Je pense que les avantages financiers pour faire ce genre d'exercice là dans là... avec ce qu'on a à notre disposition comme outil, c'est un coffre où tu as juste un marteau puis tu as juste, je veux dire, un tournevis, tu as le régime fiscal à x puis tu as le régime tarifaire à y, puis la variable, c'est 0,40 \$ ou 0,30 \$, pour les copies DVD.

Quand on a seulement directement la vidéo, il n'y a pas d'intérêt, à moins de 10 000 copies, de faire du doublage avec, je pense, le régime qu'on a, à ce que le 0,10 \$, pour revenir à M. Benjamin tantôt, dans un cas comme le marché de la vidéo directe à domicile, là, si vous me passez l'expression, pourrait contribuer à changer cette donnée-là. Bien, faisons le travail et voyons voir qu'est-ce que ça pourrait donner.

**M. Curzi:** Oui, oui, mais là vous êtes d'accord que... Je veux dire, il semble qu'il y ait un problème là. On essaie de cerner les problèmes... On cerne un problème...

**M. Bélanger (Charles):** Il y a un défi...

**M. Curzi:** ...là on dit: C'est quoi, la solution? Vous, vous n'avez pas d'opinion, vous semblez dire que...

**M. Bélanger (Charles):** Non, non...

**M. Curzi:** ...vous ne le savez pas parce que vous ne savez pas les chiffres précisément, mais...

**M. Bélanger (Charles):** Mais ce n'est pas tout à fait ce que je dis. M. Curzi, un instant, là!

**M. Curzi:** Non, non, mais je ne veux pas vous insulter, là, j'essaie de réfléchir à voix haute.

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, mais vous m'insultez en me disant que je ne sais pas de quoi je parle. Ce que je vous dis là-dessus...

**M. Curzi:** Non, non, non, ce n'est pas ça que je dis, ce n'est pas ça que je dis, non, non...

**M. Bélanger (Charles):** Non, non, mais je vous dis qu'on a un régime qui n'ouvre par la porte à des actions qui pourraient améliorer effectivement la performance dans ce secteur-là.

**M. Curzi:** Oui. Non, je comprends, je suis d'accord, je ne veux pas vous insulter, vous dire que vous ne connaissez pas ça. C'est juste que je me dis: Les solutions sont soit ce que vous... soit d'ordre économique. Puis, comme, bon, il y a eu des mesures incitatives qui ont donné résultats, on ne le sait pas, on n'a pas fait le travail pour voir si ces mesures-là fonctionneraient. Mais on ne peut pas non plus — puis là c'est notre boulot — exclure complètement qu'il y ait aussi des mesures législatives, tu sais, on ne peut pas l'exclure, parce que c'est la carotte et le bâton, là, on ne sait pas... Alors, c'est ça que je veux dire: Il y a un problème.

**M. Bélanger (Charles):** Mais, M. Curzi, moi, je n'exclus pas une mesure législative. Je ne parle pas de coercition, mais, si vous élargissez la notion de film, telle qu'elle est décrite à la Loi sur le cinéma, pour inclure un petit peu plus que le film traditionnel...

**M. Curzi:** Par exemple.

**M. Bélanger (Charles):** ...on aurait peut-être une poignée additionnelle avec des moyens financiers qui pourraient être appariés en conséquence.

**M. Curzi:** Voilà, je vous remercie, c'en est une, mesure législative.

**M. Bélanger (Charles):** C'est possible que ça puisse répondre en bonne partie.

**M. Curzi:** Ça pourrait être une question...

**M. Bélanger (Charles):** Ça ouvre en tout cas la porte à des choses qu'on pourrait faire différemment. Yes!

**M. Curzi:** Non, mais l'idée, c'est d'avancer. Je veux dire, je pense que c'est intéressant comme débat pour nous.

L'autre question... Mais là est-ce que j'ai encore un peu de temps?

**Le Président (M. Simard):** Quatre minutes.

**M. Curzi:** Ah oui! Moi, c'est une question, mais vous allez... Ce matin, vous avez commencé à répondre, parce qu'il y a... Vous avez dit tout à l'heure: Il y a un régime qui protège les distributeurs. Les distributeurs, dans leur origine, sont protégés par l'article quoi? Ce n'est pas par l'article 83. Par quoi?

**M. Bélanger (Charles):** Bien, c'est un article de la loi, là, je ne l'ai pas avec moi.

**M. Curzi:** Il y a un article de la loi qui protège les distributeurs. Les majors ont conclu une entente spécifique, qui s'est appelée à l'époque Valenti-Bacon, pour avoir le droit, en quelque sorte le privilège, de ne pas être obligées de transiter par les distributeurs québécois.

**M. Bélanger (Charles):** Exact.

**M. Curzi:** Ils le font directement.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, oui. Mais ça, c'est un article de la loi aussi qui le prévoit, 83.1° parle effectivement de ce régime. Et l'entente Bacon-Valenti, en fait c'était pour créer un régime plus avantageux que le régime général. C'est ce qui a donné le 0,30 \$ probablement, dans le cas des majors, pour les étiquettes. Et je ne sais pas qu'est-ce que ça donnait, là, pour ce que la SODEC administre. Ça, je n'ai aucune idée.

**M. Curzi:** Mais, moi, c'est juste pour le bénéfice de tout le monde, ce serait bien de clarifier quel est le lien qu'il y a entre les distributeurs québécois, qu'est-ce qu'ils distribuent et quel est leur lien avec la Motion Picture Association, c'est-à-dire avec les distributeurs américains. Parce que, là, il y a spécifiquement... Les distributeurs québécois distribuent certains films qui n'appartiennent pas aux grands studios, aux majors, mais ils ont aussi des ententes avec certains des majors. Je voudrais juste que vous nous clarifiez ça un petit peu. À moins que ce soit clair pour tout le monde.

**M. Bélanger (Charles):** Écoutez, je pense que vous allez rencontrer les distributeurs. Moi, je ne négocie pas ces choses-là, je ne suis pas capable de vous répondre à ce qui n'est pas mon fonds de commerce. Demandez-moi pas d'avoir des opinions sur tout puis sur rien.

**M. Curzi:** Mais ce n'était pas une opinion, je pensais que vous...

**M. Bélanger (Charles):** Laissez-moi au moins un champ d'investigation sur lequel je suis capable de répondre correctement. Mais vous allez avoir devant vous Patrick Roy, là, je pense...

**M. Curzi:** Ah! il va venir, Patrick Roy? Bien, c'est parfait.

**M. Bélanger (Charles):** Bien, je ne sais pas qui, mais il y a quelqu'un des distributeurs qui va venir. Demandez-leur les questions qui concernent leur propre business.

**M. Curzi:** C'est ce qu'on ferait. La dernière question, c'est: La même chose se produit pour les séries télévisées, donc le même raisonnement, c'est... Quand on regarde les chiffres que la régie a fournis, il y a 310, par exemple, séries télévisées à distribution réduite, il y en a 30 seulement qui ont été doublées en français, zéro au Québec. Alors, là aussi, on peut se dire que... Là, là-dedans, là, est-ce qu'il y a tout ce qui est diffusé par les diffuseurs anglophones au Québec? Est-ce que c'est pour ça qu'il y en a autant? Vous comprenez ma question?

**M. Bélanger (Charles):** Bien, c'est: toutes séries télévisées confondues diffusées au Québec.

**M. Curzi:** Accessibles dans les...

**M. Bélanger (Charles):** ...est remise en marché dans le marché de la vidéo.

**M. Curzi:** Dans les vidéos.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, c'est ça.

**M. Curzi:** Mais c'est quand même un chiffre important aussi. Ça, ça veut dire... Par exemple, mettons que *24 heures chrono*, qui ne serait pas diffusée à Télé-Québec, serait offerte dans les clubs vidéo mais en version qui n'est pas doublée.

**M. Bélanger (Charles):** C'est une version française et non pas québécoise, pour parler de *24*.

**M. Curzi:** Ou pas française et pas québécoise... Pas québécoise, pas française, pas sous-titrée, je l'ai vu, ça. J'ai eu un choc cette fois-là.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, mais... Bon. *24*, par exemple, est diffusée sur Télé-Québec, O.K.?

**M. Curzi:** Oui.

**M. Bélanger (Charles):** Avec une version française européenne.

**M. Curzi:** De France, oui.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, O.K. Quand Télé-Québec aura terminé ses passes...

**M. Curzi:** Ça va être accessible.

**M. Bélanger (Charles):** ...là, ça va être probablement, et sans doute, parce que c'est une bonne série, mis en marché par les commerçants de vidéos. Là, on va classer, on va dire: C'est probablement général, pour tous, alouette. Puis là on va marquer «doublée...» Est-ce que c'est en français? La réponse, ça va être oui. Puis doublée Québec? La réponse, ça va être zéro. Et c'est comme ça...

**M. Curzi:** Ça veut dire que...

**M. Bélanger (Charles):** ...pour l'ensemble des séries. C'est le même... On ne fait que constater si, oui ou non, c'est doublé. Et, pour les séries télévisées, comme je vous dis, on n'a aucune poignée. Ça, c'est...

**M. Curzi:** Non, mais...

**M. Bélanger (Charles):** La télévision ne me regarde pas.

**M. Curzi:** Ce n'est pas pour une poignée qu'on cherchait, c'est juste à comprendre les chiffres. Ça veut dire que, dans les séries télévisées accessibles dans les clubs vidéo, il y en a un bon nombre qui n'ont pas été diffusées, qui ne seront peut-être jamais diffusées, mais qui sont accessibles. Ce qu'on sait, c'est que de ce nombre-là il y en a une grande partie qui semble être pour le moment juste en version anglaise, peut-être ou pas avec sous-titres, on ne le sait pas avec précision. C'est juste ça que je veux...

**M. Bélanger (Charles):** Mais les grandes...

**M. Curzi:** ...cerner, là, l'objet.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, oui, mais, autant que je sache, les grandes séries qui collent avec le public, là, sont souvent avec trois pistes sonores: espagnole, évidemment anglaise et française doublée en France.

**M. Curzi:** Souvent. Mais on peut imaginer que, sur l'Internet, quand l'accès va être direct, la réalité risque de ressembler un peu à ces chiffres-là.

**M. Bélanger (Charles):** Bien, pour revenir à la préoccupation de Mme la députée tantôt, ou l'évolution technologique, quand vous parlez d'Internet, là, on ne sait même plus où les gens vont s'approvisionner.

**Le Président (M. Simard):** Sur cette réflexion qui évidemment nous pose tout un défi, nous allons terminer notre... Le temps est écoulé de part et d'autre. Mme la députée de Hull, vous vouliez faire un commentaire?

**Mme Gaudreault:** Je voudrais tout simplement, là... Pour le bénéfice des membres de la commission, on voudrait rappeler à M. Bélanger de nous fournir les données, là, données financières, par rapport au 0,30 \$, 0,40 \$, et tout ça.

**Le Président (M. Simard):** Oui. Il s'est engagé à nous les fournir.

**M. Bélanger (Charles):** Oui, oui, oui.

**Le Président (M. Simard):** Et, s'il pouvait nous les fournir avant la fin de nos travaux, demain après-midi, ça nous serait très utile. Évidemment, si c'est possible.

**M. Bélanger (Charles):** Je retourne à Montréal ce soir, je vais m'en occuper.

**Le Président (M. Simard):** Très bien. Merci beaucoup.

**M. Bélanger (Charles):** Je vous remercie, je vous remercie.

**Le Président (M. Simard):** Alors, je suspends pendant quelques minutes.

*(Suspension de la séance à 15 h 8)*

*(Reprise à 15 h 12)*

**Le Président (M. Simard):** ...poursuivre, nous allons entendre Pierre Lampron dans quelques secondes — assoyez-vous, M. Lampron. Avant de vous entendre, j'aimerais, avec la commission — dont les membres ne sont pas loin, je les vois venir — m'entendre sur quelque chose. Ce matin, je n'étais pas là à l'ouverture de nos travaux, et il n'y a pas eu, contrairement à la pratique, de remarques préliminaires. Cependant, je pense qu'il serait important qu'à la fin de nos travaux il y ait, de la part des représentants des trois partis, des remarques finales, ce qui exigera — puisque vous avez vu le programme de la journée de demain, c'est une journée très chargée — que vous acceptiez par consensus que nous poursuivions nos travaux jusqu'à 18 h 30. Est-ce que je peux compter sur votre appui pour poursuivre...

**Une voix:** ...

**Le Président (M. Simard):** Pardon? 18 h 30. Parce qu'on avait prévu de terminer à 18 heures, mais, si on veut faire des remarques finales, il faudra que ce soit jusqu'à 18 h 30. Est-ce que ça vous convient?

**Des voix:** Oui.

**Le Président (M. Simard):** Très bien. Merci beaucoup. Alors, j'invite maintenant M. Lampron, qui est maintenant rendu... je veux dire maintenant rendu à Québec Média, mais on l'a connu dans d'autres fonctions. D'ailleurs, nous avions les gens de la SODEC, ce matin, dont une boîte... une maison qu'il connaît bien. Il a servi le Québec à plusieurs endroits, notamment à Paris, dans plusieurs fonctions, et il est l'auteur d'un rapport auquel nous avons fait allusion à plusieurs reprises. Donc, c'est un domaine qu'il connaît bien depuis longtemps, et il est donc important que nous l'entendions. Alors, vous

connaissez nos règles, puisque vous avez comparu souvent dans cette commission, alors je vous laisse la parole, M. Lampron.

### Quebecor Média inc.

**M. Lampron (Pierre):** Bien, je vous remercie beaucoup. Je vous remercie surtout en tout cas d'avoir pensé à m'inviter à intervenir à cette commission sur un sujet qui est complexe, auquel je n'ai pas touché depuis de nombreuses années mais qui m'a valu quelques heures de problèmes. Est-ce que j'ai le temps de vous lire ce que j'avais préparé ou c'est...

**Le Président (M. Simard):** Vous avez une quinzaine de minutes, ça vous suffit...

**M. Lampron (Pierre):** Donc, de tous les rapports que j'ai eu à produire au cours de mon mandat de président de la SODEC, celui sur le doublage a été parmi les plus difficiles à réaliser. Il s'agit d'une activité qui est somme toute relativement modeste, avec un chiffre d'affaires à l'époque de 19 millions de dollars globalement et de 8,6 millions de dollars pour le seul secteur du cinéma. Mais il s'agit aussi d'une activité qui est fragilisée par les conditions d'un marché qui est très limité et d'une activité qui demeure essentielle, majeure même pour les artistes qui... Ça a été d'ailleurs une de mes principales découvertes, jusqu'à quel point, pour les artistes, le doublage est une activité qui leur est essentielle à leur survie.

En 1997, donc, les attentes des artistes et des artisans du doublage étaient élevées. Ils revendiquaient l'adoption d'une loi qui serait le modèle du décret en vigueur en France, qui rendait obligatoire, je vous le rappelle, le doublage par les entreprises françaises des films diffusés sur le territoire français. Le mandat que j'avais reçu était double à l'époque et il était inspiré par un préjugé favorable aux revendications des artistes et des artisans des entreprises de doublage au Québec. Il consistait d'abord à négocier avec les représentants français le retrait de ce décret que nous jugions totalement discriminatoire et ensuite d'évaluer la pertinence de l'efficacité qu'aurait une telle loi pour le marché du Québec.

Le contentieux avec la France existait depuis des années, et les relations entre la France et le Québec en étaient fortement entachées. La résistance de ce pays à répondre à nos revendications et à mettre un terme à ce comportement franchement discriminatoire ne reposait sur aucun fondement logique et était plutôt perçue comme l'expression d'une attitude impérialiste, hostile même par rapport à la production québécoise.

En 1996, la France avait été obligée d'ouvrir son marché au doublage réalisé par les pays de la communauté européenne. Les syndicats s'étaient fortement mobilisés alors pour s'opposer à cette obligation qui consistait simplement à se conformer à une règle de la communauté européenne. Ils ont déchiré leur chemise, annoncé des pertes massives d'emploi, la fermeture d'entreprises, et que sais-je encore. Le pire était à prévoir: selon eux, les films français seraient massivement doublés, à moindres coûts, en Belgique ou au Luxembourg et,

imaginez-le ou non, au Québec éventuellement, avec nos menaces.

Ce scénario, nous le savons, ne s'est pas matérialisé. L'industrie du doublage a continué de progresser en France, et il ne s'est pas développé ni en Belgique, ni en Suisse, ni au Luxembourg. Cet exemple illustre mieux — à l'époque — que toutes les démonstrations que nous faisons que le décret français avait, sur le marché français, un impact plus symbolique que réel.

À la même époque aussi, nous réalisons que les grands diffuseurs français — TF1, Antenne 2 à l'époque et France 3 — accordaient aux syndicats français des garanties qui étaient équivalentes à ce qui aurait pu être décrété par une loi. Ce n'était pas un geste de grande générosité de leur part. En fait, les diffuseurs français ont continué cette pratique. Ils n'avaient aucun intérêt à diffuser des productions qui auraient été doublées ailleurs qu'en France. Les autorités françaises reconnaissaient bien que le décret était une sorte d'épouvantail, mais il s'agissait d'un droit acquis, chèrement défendu par les syndicats français, qui menaçaient de s'opposer avec vigueur à toute forme de compromis envers la production québécoise.

Nous n'avons donc pas réussi à convaincre le gouvernement français d'abolir ce fameux décret. Cela étant, j'ai proposé de maintenir notre pression pour obtenir cette abolition, et, un jour, nous réussîmes. Mais ma conviction à l'époque, qui est restée la même aujourd'hui, est que l'impact sur notre industrie aurait été négligeable, comme l'ont illustré les exemples du marché de la télévision en France, de la Belgique, de la Suisse et du Luxembourg.

Nous avons sérieusement envisagé la possibilité de proposer l'adoption d'une loi miroir. Les syndicats des deux côtés de l'Atlantique nous y encourageaient, l'opinion était réceptive, et, comme je l'ai évoqué en introduction, le gouvernement d'alors avait manifesté son ouverture à considérer cette option. Mais le projet n'a pas résisté à l'analyse des faits. Il s'est en effet avéré, pour toutes les raisons que j'ai évoquées dans ce rapport, que cette obligation aurait eu des conséquences non négligeables, en particulier sur la diversité de l'offre, qu'elle n'aurait entraîné aucun avantage sur les marchés de la télévision et de la vidéocassette. Et, nonobstant l'analyse des avantages, une telle loi n'aurait pas résisté à une contestation juridique.

C'est pourquoi nous avons proposé de miser sur nos avantages, sur notre capacité à offrir des productions de qualité qui répondraient mieux aux attentes du public québécois et qui pourraient être offerts aux studios américains et aux distributeurs à des prix concurrentiels pouvant être amortis par une exploitation sur le marché québécois. Et nous avons compris à l'époque que les syndicats d'artistes maintiendraient, de leur côté, toutes leurs activités promotionnelles pour vanter les mérites d'une production doublée au Québec. Nous avons donc invité le gouvernement à adopter une panoplie de mesures incitatives, et notamment à mettre en place un crédit d'impôt destiné plus particulièrement à absorber une part importante des coûts reliés à la prestation des artistes.

● (15 h 20) ●

Je n'ai évidemment pas suivi ce dossier depuis mon départ de la SODEC, en 1999. Je constate cependant que le débat est toujours aussi actif. Mon avis sur ce qui suit est donc plus général et non fondé sur une analyse sérieuse de l'évolution de ce marché.

M. Heenan a remis, en avril 2008, donc un rapport sur le même sujet. Il fait, je crois, les mêmes constatations et conclut dans les mêmes termes. J'étais particulièrement heureux de constater qu'il écrivait, et je cite: «Comme solution, M. Lampron recommandait plutôt la création de mesures incitatives. De telles mesures furent mises en place à la suite de son rapport.» Et, comble du bonheur, il écrivait: «Ces mesures incitatives ont eu un succès considérable.» Ça ne m'est pas arrivé souvent, suite à un rapport, d'en justifier les conséquences.

Donc, je ne commenterai évidemment pas le rapport de M. Heenan, sinon qu'il met l'accent sur deux éléments qui m'avaient échappé à l'époque et qu'il vaudrait la peine de vraiment considérer: premièrement, la nécessité de bien faire connaître les avantages liés à ces mesures, et donc de mener une promotion très active sur la qualité de ces mesures, et surtout la priorité à accorder à la formation.

Plus que jamais, la qualité du produit fera la différence. Le marché est plus concurrentiel que jamais, les barrières protectrices naturelles comme les délais d'exploitation des films ou des productions individuelles sur les territoires français et québécois ont de moins en moins d'importance, et l'arrivée des nouvelles plateformes de diffusion modifie complètement les plans de mise en marché et les modes d'exploitation.

En 1997 — faudrait-il lire — nous parlions du marché en croissance de la vidéocassette. Imaginez. Ce marché n'existe plus, le support DVD l'a totalement remplacé. La sortie des DVD suit maintenant de très près la première diffusion à la télévision. La concurrence de l'Internet et de la vidéo sur demande se fait de plus en plus présente. Les émissions de télévision se diffusent en simultané ou en léger décalage avec la diffusion à l'écran de télévision. Une des conséquences est que les films et les émissions de télévision deviennent de plus en plus régulièrement disponibles en support DVD dans leur version originale avant même que ne soit diffusée la version doublée — ce que vous évoquiez. Le jour viendra où même le support DVD sera remplacé par une forme d'exploitation virtuelle, plus tôt que plus tard. Dans cet univers, il n'y a pas de place pour une loi de protection ou d'interdiction. M. Heenan fait un parallèle intéressant avec la problématique du tournage des films étrangers au Québec.

Pour l'industrie du doublage, le défi est là. Les entreprises doivent obtenir leurs contrats de doublage longtemps en amont, idéalement dès l'étape de la production, et en ce sens des investissements doivent être faits pour développer ce marché. Notre atout est de proposer aux Québécois des productions doublées qu'ils préfèrent aux autres et d'offrir aux producteurs et aux distributeurs un meilleur rendement sur leurs investissements. Ils en seront convaincus si nous leur proposons une production qui répond à leurs normes exigeantes de qualité mais à un prix concurrentiel. Je vous remercie.

**Le Président (M. Simard):** Merci beaucoup, M. Lampron. Nous avons peut-être quelques secondes. Vous disiez que vous ne suiviez plus le dossier précisément, mais, ce matin, on a eu le rapport de la SODEC qui, lui, le suit. Et on apprend, par exemple, que, pour la Belgique, il tenterait de se développer, semble-t-il, une industrie du doublage importante basée sur de plus bas taux de cachets pour les comédiens, et c'est une donnée nouvelle qu'ils ont maintenant en Europe. Donc, les craintes des syndicats français n'étaient peut-être pas si... non, étaient peut-être plus fondées que vous ne le pensiez. Voilà. Je passe maintenant la parole à la députée de Hull, pour la partie ministérielle.

**Mme Gaudreault:** Alors, bienvenue...

**M. Lampron (Pierre):** Peut-être simplement sur cette remarque, c'est vrai que je n'ai pas vérifié les chiffres, mais il faut aussi relativiser cette information-là et aller vraiment au détail. Il faut voir que l'industrie du doublage en Belgique est une industrie qui ne représentait pas à l'époque même le tiers de notre propre industrie ici, au Québec. Et donc qu'il y ait une progression éventuelle là-dessus, c'est de partir de très peu pour arriver à pas grand-chose.

**Le Président (M. Simard):** Mme la députée de Hull.

**Mme Gaudreault:** Alors, bienvenue, M. Lampron. C'est très intéressant, vous avez inspiré beaucoup de gens qui nous font des présentations dans le cours de cette commission parlementaire. Je suis certaine que, si vous aviez à produire votre rapport aujourd'hui, avec les nouvelles données, vous iriez dans le même sens, comme M. Heenan l'a fait. Notre industrie du doublage va très bien. Par contre, comme on a vu tout à l'heure, l'industrie télévisuelle, comment on pourrait inciter l'industrie télévisuelle à doubler davantage, d'après vous?

**M. Lampron (Pierre):** C'est assez intéressant. Et ce que j'affirme là-dessus en tout cas, c'est que je ne vois pas comment l'approche législative puisse être une approche qui puisse être considérée pour apporter les réponses à une industrie qui demeure malgré tout extrêmement fragile, extrêmement difficile à être maintenue, surtout dans les contextes que j'avais évoqués.

Ma réponse concernant les différentes évolutions, c'est évident qu'on assiste à une sorte de transfert dans la nature des produits qui sont exploités sur ces différents marchés et que du film, si vous voulez, pour les cinémas, qui était le marché porteur le plus important, qui va, malgré ce qu'on peut évoquer, continuer à être un marché extrêmement porteur et potentiel de développement... se déplace à mon avis beaucoup vers la série destinée à la télévision. Un phénomène qui était assez peu prévisible, mais, suite à l'engouement qui demeure quand même pour les télé-réalités, bien les Américains se sont mis à produire effectivement des séries pour la télévision, je dirais, de qualité cinéma et ont réussi à mettre sur le marché donc toute une série de productions extrêmement coûteuses et

également extrêmement rentables sur les différents marchés.

Il n'y a pas d'autre réponse que celle de l'argument de vente qui est toujours utilisé dans le domaine du cinéma et qui doit être reporté pour le domaine de la série télévisée. Cet argument de vente, c'est de dire: Il y a un marché au Québec qui est intéressant pour vous HBO, ou pour vous Fox, ou pour vous producteurs, si vous voulez, de ces séries qui sont importantes. Il n'y a pas d'autre argument de vente que de leur dire: Bien, si vous doublez votre série au Québec, le prix que ça va vous coûter va être un prix qui va être, si vous voulez, avantageux parce que supporté par toutes les mesures incitatives qui sont les nôtres, et en plus vous allez vendre plus de DVD ou vous allez vendre plus de séries de télévision, et vous allez pouvoir améliorer votre performance sur le marché, intéresser davantage les diffuseurs à payer plus cher pour une série qui va avoir été doublée au Québec. Parce qu'ultimement...

La chose que j'avais découverte avec le plus d'étonnement, c'est que le doublage, c'est une production de proximité. Les Français adoptent le doublage doublé en France par des voix françaises pour exactement les mêmes raisons que, nous, on utilise lorsqu'on dit aux Québécois et aux donneurs d'ordres: Vous voyez, faites donc un film doublé au Québec parce que les Québécois préfèrent un film doublé au Québec. Alors, c'est une... Si vous avez lu le rapport... vous n'êtes pas obligée, là, c'est un peu fastidieux, mais, si vous avez lu le rapport, vous allez voir que, de toutes les expériences étrangères, c'est toujours la même donnée qui revient: là où il y a du doublage, si vous voulez, adapté à un pays donné, c'est là où les citoyens, le public demande la qualité.

Alors, je m'excuse de la longue réponse, mais certainement en tout cas que... On reviendra peut-être sur le marché de ce qu'on appelle le «direct-to-video» tantôt, mais le marché qui a un potentiel de croissance pour notre industrie du doublage, c'est le marché de la série dramatique en particulier, qui vient maintenant pas seulement des États-Unis, mais également de certains pays d'Europe, dont l'Allemagne, entre autres, et qui représente un vrai potentiel de développement. Bien, il faut aller vers ces gens-là puis il faut nous vendre comme on vend le tournage ici, au Québec, pour d'autres types de raisons.

**Mme Gaudreault:** Merci.

**Le Président (M. Simard):** Mme la députée de Pontiac.

**Mme L'Écuyer:** Merci, M. le Président. Bonjour, M. Lampron. J'ai lu l'ensemble de votre document, et ce qui semble ressortir depuis ce matin, c'est que l'approche législative n'est pas nécessairement le bon chemin à prendre, compte tenu de la fragilité de cette entreprise. On a un petit marché. Ce qu'on réalise cependant, c'est que nos artistes ont des revenus qui sont plafonnés. Puis il y a deux commentaires ou deux... Dans votre document, il y a deux conclusions ou deux recommandations, qui est de faire de la promotion pour faire connaître nos avantages. On a eu l'exemple ce

matin, avec M. Heenan, qu'à partir du moment où il a parlé aux majors récalcitrantes il y a eu déjà une augmentation, sur cinq mois, de l'utilisation de nos services de doublage.

● (15 h 30) ●

J'avais une question, mais vous m'avez répondu même avant que je la pose, parce que je me disais, compte tenu de la qualité de notre doublage, compte tenu de la qualité de nos artistes, je me disais: Est-ce qu'on peut faire une alliance avec les majors pour exporter le doublage qui s'est fait au Québec? Mais vous avez répondu que le doublage était quelque chose de très local, ou très régional, ou très région. Il reste qu'on pourrait toujours s'essayer.

J'aimerais ça que vous puissiez me parler de quelle façon, avec les majors, auprès des majors, pour dé plafonner le revenu, d'une part, quel type de promotion pourrait être fait, et l'autre au niveau de la formation de nos artistes pour que dans le fond ce soit aussi en lien avec les attentes des majors. On pourrait proposer des programmes de formation et on s'aperçoit que, un an ou deux après, ce n'est pas tout à fait ce que le marché... surtout quand on regarde le marché du DVD, on est comme soit un peu en retard ou bien on n'a pas les bonnes cibles, là. J'aimerais ça que vous puissiez nous parler de ça un peu.

**M. Lampron (Pierre):** Sur la question donc du marché de proximité et de la possibilité d'éventuellement exporter, tu sais, nos copies doublées ici, en fait, encore là, c'est une question aussi de problématique très, très particulière de choix. On peut, par exemple, dans certaines séries de télévision, vendre l'idée qu'on est en mesure de faire un doublage dont on n'entendrait pas la différence entre un doublage fait en France ou un doublage fait au Québec. On a déjà multiplié des tentatives de cette nature. Mais en même temps, vous savez, c'est une démarche qui est possible, mais c'est une démarche qui est extrêmement complexe à réaliser parce que ce qui distingue notre langue de la France, ce n'est pas juste une question d'accent, c'est aussi une question de vocabulaire, de mots dans leur contexte, d'expressions, et etc. Alors, peut-être qu'il y a certaines séries de télévision qui s'y prêtent, mais ça demeure que, pour les artistes d'ici et pour ce que j'appelle les écrivains du doublage, pour ceux qui font les doublages, c'est une aventure qui est assez complexe à réaliser.

À l'époque, considérant cette hypothèse-là, j'avais évoqué qu'une des solutions était qu'entre les doubleurs québécois et les doubleurs français se développent des ententes sur ce qu'on appelle le prédoublage pour permettre les versions. Ça se fait beaucoup, par exemple, dans les dessins animés, hein, où ces choses-là sont possibles. Mais la façon, si vous voulez, de transformer un produit local en un produit, si vous voulez, qui pourrait être développé universellement, bien c'est effectivement d'essayer de trouver la solution avec des partenaires — je dirais français idéalement — pour en arriver à produire une version qui n'est pas teintée de culture, si je peux employer cette expression, ce qui est un peu le contraire de tous les arguments qu'on développe pour développer une industrie de doublage ici. Mais l'essentiel va toujours être que, nous, notre principale difficulté, c'est qu'on sera toujours le

seul pays au monde qui, minoritaire dans l'ensemble de la francophonie, va devoir imposer à ceux qui nous offrent des productions le concept d'un double doublage parce que nos versions n'auront pas l'attrait sur les territoires étrangers, pour l'essentiel.

Sur la formation, c'est drôle, quand j'ai lu le rapport de M. Heenan, il m'est venu une anecdote. Je vais vous la faire partager rapidement. J'avais donné beaucoup d'entrevues à la radio, puis là, tout à coup, je ne nommerai pas le nom de l'animateur pour ne pas l'insulter, mais on me dit: Pierre, il faut que tu ailles à cette radio, le monsieur veut absolument t'interroger sur ton rapport sur le doublage, et tout ça. Puis c'est un malcommode. En tout cas, prépare-toi. Alors, j'étais un petit peu nerveux, le matin, puis, tu sais, je m'étais préparé correctement, là, tu sais, pour... Mais la première question que le monsieur me pose, il me dit: Et alors vous défendez ça, vous, le doublage fait au Québec? Je lui dis: Bien, oui. Mais c'est une honte! Ces gens parlent une langue qui ne devrait pas être acceptable, c'est... Avez-vous entendu le doublage de tel film, de tel film? Je m'étais fait mais ramasser, tu sais, parce que... justement sur la qualité du doublage.

Et je vous raconte ça parce que j'étais parti à rire. J'étais complètement bouche bée, c'est le cas de le dire, par rapport à ce genre d'objection. Je le raconte parce qu'en même temps ça m'amène à dire que c'est aussi un métier qui est extrêmement compétitif, les exigences sont extrêmement importantes, et c'est vrai que — je sais qu'il y en a qui ont pratiqué le métier — c'est un métier qui est extrêmement compliqué. Les technologies évoluent beaucoup, et je pense qu'il faut mettre sur la formation des efforts considérables parce que ça va être la qualité qui, à la fin, va l'emporter. Il n'y a personne qui va risquer 5 % de ses cotes d'écoute pour un doublage qui est mal réalisé, ça, je peux vous dire de mon nouveau métier, il n'y a personne qui va prendre le risque de perdre ou bien des ventes ou bien des auditoires sous prétexte que le doublage serait mal réalisé.

Puis j'ai oublié votre troisième question.

**Mme L'Écuyer:** Même moi je l'ai oubliée.

**Le Président (M. Simard):** Tout le monde l'a oubliée, ça va très bien.

**Mme L'Écuyer:** Mais c'est-à-dire que je vais continuer, si j'ai encore un petit peu de temps, mais très brièvement.

**Le Président (M. Simard):** Oui, vous avez encore quelques minutes.

**Mme L'Écuyer:** Au niveau du doublage, on fait quand même partie des pays de la francophonie, hein? C'est 50 quelques pays. Et là on parle peut-être de voir est-ce qu'on peut offrir une formation. Moi, j'en reviens toujours... Bon. Compte tenu du nombre que nous sommes, peut-être qu'il y a un savoir-faire qu'on peut exporter, en termes de doublage, dans ces pays-là. Je veux dire, je pense que ce n'est pas juste la France qui peut faire de la traduction. Est-ce qu'il ne serait pas opportun que, dans la formation, il y ait ce volet, moi,

j'appelle ça un peu plus international de doublage pour qu'on puisse exporter, avoir des contrats puis exporter le savoir? Je pense aussi aux pays en voie d'émergence. Je pense à l'Inde, entre autres, qui est un gros producteur de films, la Malaisie. J'arrive de ces pays-là; ils ont une soif. Il y a même des endroits où il y a beaucoup de français qui est enseigné, mais on n'est pas présents du tout, du tout là-dedans. Et je me dis: Si on se cherche des nouveaux marchés pour que nos artistes puissent vivre correctement et développer ce savoir, bien c'est peut-être un créneau. Est-ce que vous pensez que c'est un créneau qu'on peut commencer sérieusement à regarder?

**M. Lampron (Pierre):** Honnêtement, je pense qu'on devrait mettre nos énergies dans notre formation de nos techniciens, artistes, et etc., pour améliorer la qualité de nos propres productions et pour encore une fois essayer de diminuer la fragilité du marché extrêmement restreint qui est le nôtre, avant toute chose.

**Le Président (M. Simard):** Merci beaucoup. C'est terminé. Alors, je vais me tourner vers l'opposition officielle et le député de Berthier.

**M. Benjamin:** Alors, bonjour, M. Lampron. Alors, première question... En tout cas, c'est sûr que, quand on fait un rapport puis qu'il est cité encore 10 années plus tard puis plusieurs années, on comprend l'intérêt, la préoccupation d'un rapport comme ça. Je vais essayer de vous questionner sur des hypothèses ou sur des façons de voir les choses à partir du moment où vous êtes quelqu'un de spécialisé dans le domaine.

Concernant les nouvelles plateformes de diffusion, vous dites qu'elles sont en voie de modifier complètement les plans de mise en marché et les modes d'exploitation. Alors, le téléchargement suscite-t-il de réelles craintes dans le milieu du cinéma ou, d'après vous, c'est une alternative... ou c'est une alternative qu'on souhaite développer?

**M. Lampron (Pierre):** Personnellement... Et là-dessus, par ailleurs, je dois vous dire que Quebecor est une entreprise extrêmement active dans ce domaine, ce qu'on appelle le téléchargement mais, de façon plus générale, ce que j'évoquerais comme l'évolution vers l'accès à des copies virtuelles ou bien par voie d'Internet ou bien par d'autres moyens qui s'appellent des bandes d'acquisition, ou etc. Le développement du sur-demande, ce n'est pas une question de choix, c'est une question inéluctable. Ça connaît un développement mais fulgurant. Et, si je l'évoque, ce n'est pas tellement à cause, si vous voulez, du caractère dématériel, là, ou immatériel de la copie, c'est simplement pour évoquer qu'à l'époque où je fais le rapport c'est l'époque d'un monde encore relativement ordonné où, je dirais, les séquences d'exploitation des productions étaient relativement faciles à évoquer et qui nous donnaient des avantages.

● (15 h 40) ●

Je vais vous donner un exemple qui était une protection naturelle et qui faisait que, malgré toutes nos difficultés, le doublage cinéma maintenant, si vous voulez, une certaine vitalité dans le domaine: c'est

simplement qu'il y avait une pratique, si vous voulez, dans les séquences de diffusion, qui faisait qu'on avait un décalage de l'ordre d'à peu près six mois entre le moment où on sortait les films américains sur le territoire du Québec et les films américains sur le territoire français. De telle manière que... je ne veux pas qualifier de paresse, mais de telle manière que la façon dont l'industrie française fonctionnait, bien ça nous permettait d'aller chercher, si vous voulez, des doublages pour la sortie sur notre territoire des films, je dirais, simplement parce que la copie n'était pas disponible en France.

Donc, tous ces arguments de vente et tous ces arguments qui nous permettaient de maintenir notre industrie en vie tenaient assez fortement. Et toutes les réglementations qui pouvaient s'y accrocher bien effectivement pouvaient être suivies.

Dans le monde virtuel qui s'en vient, qui est déjà en poste, vous observez, par exemple, que, demain matin, si vous voulez, si vous vivez à New York, eh bien vous pouvez avoir effectivement les dernières séries qui sont diffusées dans les grands réseaux américains. Vous pouvez les commander directement ou bien, sur, je ne sais pas, moi, Time Warner, sur votre vidéo sur demande, vous faites venir les séries un peu comme nous le faisons avec les séries de TVA. Il ne se passe même pas 24 heures entre la diffusion à l'antenne et la capacité de l'accéder. Mais, si, vous, vous acceptez de le faire à partir de Montréal, bien il y a un blocage géographique, si vous voulez, qui est installé qui vous empêche de pouvoir le faire.

Alors, toute cette évolution-là fait en sorte qu'on assiste aujourd'hui effectivement à des DVD, des coffrets DVD qui sont accessibles dans leur langue originale mais qui ne le sont pas, accessibles, en version doublée parce qu'ils n'ont pas encore été diffusés à la télévision. Est-ce qu'on va se diriger vers un domaine où effectivement les versions doublées vont également sortir même avant que ce soit montré à la télévision? Mon hypothèse, c'est qu'il y a une pression du marché qui va se développer d'une façon énorme là-dessus.

Donc, je raconte ça simplement pour vous dire que plus ça va aller, plus la négociation pour pouvoir doubler des films, peu importe le genre, plus ça va se faire au moment des productions de ces différentes séries là et plus ça va devoir être inscrit dans le plan d'affaires des maisons de production plutôt que, comme c'est le cas actuellement, dans des décisions qui se prennent au moment de la vente par un distributeur à un diffuseur.

**M. Benjamin:** Alors, dans cette perspective-là, compte tenu que vous savez que le rapport peut avoir... Je ne suis pas sûr que le rapport va avoir encore une vie de 10 ans, mais on essaie de trouver... Je ne sais pas si à l'époque vous aviez pensé qu'on était encore pour parler de votre rapport dans 10 ans, parce qu'on essaie de voir aussi la perspective dans 10 ans puis d'encadrer. Puis est-ce que vous pensez que, dans cette perspective-là, étant donné que vous dites qu'il y a une loi sur la protection ou d'interdiction dans cette nouvelle donne ou ce nouvel univers, mais est-ce que vous pensez qu'il va quand même falloir l'encadrer, ce nouvel univers là?

**M. Lampron (Pierre):** Encore là, je...

**M. Benjamin:** Est-ce qu'on peut sérieusement penser qu'il n'y aura aucune réglementation puis aucun encadrement?

**M. Lampron (Pierre):** Dans ce domaine en particulier, mais ça va être vrai dans d'autres domaines également de cet univers qu'on réglementait d'une façon très stricte, encore une fois, dans un monde assez ordonné, je pense que ça va être de moins en moins un outil disponible. Si par encadrement par ailleurs vous entendez que, pour le Québec, le doublage demeure une activité à être encouragée, soutenue, un des éléments de notre expression culturelle, un des moyens, je dirais, de promouvoir à la fois le travail des artistes et à la fois d'assurer dans le fond ce lien qu'il y a entre, je dirais, la capacité pour les artistes de faire leur métier plus global et de contribuer à la vie culturelle, si c'est le choix, ce que j'essaie d'évoquer, c'est que les outils qui sont à votre disposition sont davantage des outils qui sont de l'ordre justement de l'accompagnement, du soutien, de la possibilité justement de créer des conditions de marché qui sont plus favorables.

Donc, c'est toute cette panoplie de mesures qui existent tantôt via la SODEC ou via d'autres institutions qui accompagnent et qui mettent la pression sur surtout les industriels pour qu'eux ils fassent effectivement leur métier. Je ne sais pas, par exemple, combien il y a de missions actuellement qui sont réalisées à leurs frais par des doubleurs de l'industrie du doublage qui sont, aujourd'hui et dans les semaines ou dans les mois qui viennent, à cogner aux portes des différents studios, des différents producteurs, et etc., pour vendre l'idée qu'un investissement de, je ne sais pas, moi, 2 000 \$ l'heure pour leur prochaine série à HBO, bien ça vaut la peine d'être fait parce qu'il y aura, si vous voulez, les avantages. C'est dans ce sens-là que je vous dis que l'outil réglementaire tel qu'on l'a connu — et le CRTC va le voir dans le domaine de la télévision comme dans d'autres domaines — qui crée cette fausse sécurité, si vous voulez, je pense que ça va être de moins en moins disponible dans l'univers qui est en train de se préparer.

**M. Benjamin:** À l'époque, est-ce que vous aviez... Avec le rapport de M. Heenan, la solution ou la façon qui a été abordée, la nouvelle façon, c'est d'avoir un forum, un forum alentour des divers intervenants au niveau du doublage. Est-ce que vous aviez réfléchi à l'époque sur un forum pour les divers intervenants pour discuter sur le doublage?

**M. Lampron (Pierre):** Bien, pas vraiment. Le rapport, je l'avais fait à l'époque avec beaucoup de collaboration. Je cite d'ailleurs toutes les personnes, si vous voulez, qui étaient intervenues. Mais il faut dire que la SODEC était, à cette époque-là, le lieu de toutes les rencontres, je dirais, de toutes les formes d'expression comme ça. Et la façon dont la SODEC était structurée, bien c'était ça, le forum permanent. Et, je peux vous dire, c'était assez permanent comme forum parce que c'est là que s'exprimaient effectivement les besoins et les objectifs des entreprises.

Alors, est-ce qu'il faut aller, tu sais, du côté d'un forum de cette nature? Je n'ai pas d'opinion.

**M. Benjamin:** Vous n'avez pas d'opinion. Puis est-ce que vous avez une opinion, mettons, sur les individus ou les organismes qui pourraient former ce forum-là pour... Étant donné que vous pensez dire que c'est les façons de voir, les façons incitatives, quelles nouvelles façons incitatives... Étant donné que ce qu'on entend, c'est que, là, divers intervenants nous ont dit qu'on atteint probablement un plafond au niveau des mesures incitatives, est-ce que vous auriez des exemples de mesures incitatives autres qui pourraient favoriser des choses qu'on n'a pas discutées ou que vous avez réfléchies à l'époque ou maintenant?

**M. Lampron (Pierre):** Première des choses, s'agissant d'un forum ou d'un lieu d'intervention, je pense que le principal mérite à le créer, c'est un mérite que je dirais de nature pédagogique. Je pense qu'il est important que tous ceux qui seront appelés à proposer des solutions maîtrisent bien la nature, si vous voulez, de ce domaine extrêmement complexe qui s'appelle la gestion des droits et la gestion de l'exploitation des différentes productions dans un marché assez particulier. Alors, c'est d'abord cet avantage, disons, de savoir que, s'il y avait, par exemple telle règle émise, comment réagirait le producteur, le distributeur, le diffuseur dans ce domaine. Et je vous dirais que, pour le mérite d'une assemblée comme la vôtre, autour de la table, évidemment ce sont les opérateurs, tu sais, ceux qui ont le nez dedans à tous les jours et qui doivent prendre des difficiles décisions tantôt d'acheter un film et puis de dire: Bien, je vais payer 10 000 \$ ou 15 000 \$ de plus pour avoir une version, comme par exemple, doublée ici et qui vont prendre ce risque-là parce qu'ils vont avoir considéré que ça va leur rapporter ultimement, ils vont récupérer leur investissement.

Dans ce sens-là, je pense que j'aurais, autour de la table, devant les gens qui sont... je pense aux diffuseurs en particulier, les diffuseurs francophones, et le plus important d'entre eux, TVA. Il est évident que, dans une réflexion qui vise essentiellement cette perspective-là, vous devez l'avoir. Puis, comme Télé-Québec et Radio-Canada sont devenus les plus grands diffuseurs spécialistes de diffusion de séries américaines au Québec, bien invitez-les.

● (15 h 50) ●

**M. Benjamin:** Mais admettons que...

**M. Lampron (Pierre):** Je ne pouvais pas, je ne pouvais pas...

**Le Président (M. Simard):** La porte était trop grande ouverte.

**M. Lampron (Pierre):** ...je ne pouvais pas la laisser passer, si vous me permettez.

**M. Benjamin:** Mais, à partir... Justement, si on vous invitait dans un forum comme ça, mettons, au niveau de Quebecor, ce serait quelle incitation qui vous sensibiliserait à...

**M. Lampron (Pierre):** Bien, la première incitation, c'est toujours le coût, hein, c'est toujours une relation

avec le coût. Quebecor y est impliquée à la fois par la distribution, par la vidéo, parce qu'on est également un diffuseur assez important. Donc, par ses différentes facettes donc, le premier incitatif qui l'intéresse, c'est de pouvoir faire l'acquisition de ces produits avec des coûts, si vous voulez, qui sont les plus justifiés possible.

Le deuxième élément mais hors Quebecor — puis c'est relié à la qualité, j'y viens — je pense que tout ce qui est lié à la formation, et, par la formation, j'entends la capacité de mieux produire avec plus d'efficacité, de meilleure qualité, et donc, si vous voulez, des productions qui sont de plus grande valeur, je pense que c'est un incitatif que vous devriez regarder.

Et puis enfin, là, c'est un incitatif qui est plus de nature industrielle. Je pense qu'il y a des mandats qui doivent être donnés pour créer une pression insupportable auprès de l'industrie du doublage elle-même, auprès des artisans du doublage pour qu'ils fassent leur travail, puis qu'ils aillent chercher les contrats, puis qu'ils sortent de leurs bureaux, puis qu'ils n'attendent pas les appels, qu'ils fassent comme Trudel fait au niveau du cinéma lorsqu'il veut avoir des tournages. Il va vers, si vous voulez, l'industrie porteur, puis négocie ses contrats, puis essaie de les obtenir. C'est ce qu'ils font probablement, mais tout ce qu'il y aurait d'incitatif à entraîner cette chose-là serait un autre créneau que je verrais possible.

**M. Benjamin:** Merci.

**Le Président (M. Simard):** Merci, M. le député de Berthier. J'invite maintenant le député de Borduas à poursuivre.

**M. Curzi:** Bizarrement, M. Lampron, je ne sais pas trop quelle question vous poser. Parce que ce que vous nous dites en fait — et je veux bien traduire votre pensée — c'est que toute tentative législative ou réglementaire, à plus ou moins longue échéance, ça vous paraît être une voie sans issue. Ce que vous considérez comme solution pour nous assurer qu'on ait quand même une offre en français et dans une langue de proximité, c'est d'améliorer la formation. Ça, c'est le premier, je dirais, d'abord; deuxièmement, donc, d'avoir une entreprise de plus en plus concurrentielle, efficace, tout ça.

Ce que je comprends ou ce que je crois discerner, c'est que, pour vous, une des façons, ce serait peut-être — et ça, ça n'existe pas encore — d'intervenir avant la distribution ou avant la diffusion, c'est-à-dire au moment de la production. Ce serait un nouveau modèle d'affaires qui serait: au moment où il y a du tournage ou de la production, il y aurait une offre de service d'un doublage en français, par exemple, dès le départ, à l'origine. Ça, c'est quelque chose que vous semblez... Ça ne se fait pas, à ma connaissance. Il n'y a jamais eu de contrat de cet ordre, mais ça, ce serait une voie possible.

L'autre aspect, et là j'arrive à une question peut-être: En admettant que vous ayez raison sur toute la ligne, parce que c'est assez défaitiste comme constat, parce que, si on... J'ai deux questions. La première question, c'est: Selon vous, jusqu'où devrait aller l'intervention de l'État au niveau des mesures fiscales, réglementaires financièrement? Donc, jusqu'où l'État doit soutenir une industrie comme celle du doublage, puisque l'ensemble de ces mesures-là, ça se traduit soit par des manques à gagner — on l'a vu au niveau de la régie — ou par des

crédits d'impôt, donc une dépense directe? Jusqu'où, selon vous, l'État devrait aller? D'autre part, en imaginant qu'il y a des nouveaux modèles, comme par exemple un accompagnement de la production, est-ce que le fait de contester un décret, donc de pouvoir exporter, ce qui serait, au strict niveau des affaires, un avantage pour le milieu, est-ce que ça ne devrait pas être de nouveau envisagé puisque, là, il y a une protection indue d'un marché qui serait accessible dans la mesure où on aurait d'autres arguments? Oui, c'est ces deux questions-là qui me viennent en tête.

**M. Lampron (Pierre):** D'accord. Bien, je ne souhaiterais pas que vous entendiez mon intervention comme étant pessimiste. Je pense qu'encore une fois on est en train de parler d'une industrie qui est très, très fragile, qui va être fragilisée par l'évolution même de l'ensemble du secteur, et que ça vaut la peine effectivement d'y mettre toute l'attention qu'on...

À l'époque, j'en avais conclu, malgré... comme je disais, et vous vous en souvenez parce qu'à l'époque vous étiez plutôt actif dans ce domaine, j'en avais conclu que la voie législative n'était pas une voie qu'on pouvait emprunter, pour les raisons que j'ai évoquées. Tout ce que je dis, c'est que cette voie-là, surtout le concept de loi miroir, et tout ça, qu'on a tant débattu à l'époque — et, comme vous vous en souvenez, en plus on avait un préjugé favorable, la pression était de la faire — ce que j'essaie de dire, c'est que l'évolution du système fait en sorte que c'est de moins en moins une voie possible.

S'agissant de la production, je disais: Le plus en amont possible, on se comprend, pas nécessairement au premier jour de tournage, probablement lorsque la production, si vous voulez, le premier pilote est acquis, peu importe, mais beaucoup plus en amont que lorsque la production se met sur le marché. C'était dans cet esprit-là.

Bien, l'intervention de l'État, encore une fois je pars du principe que, si l'État continue de considérer, je dirais, le caractère si essentiel de ce travail pour les artistes — et c'est vous qui à l'époque m'aviez démontré que les revenus qui étaient tirés là étaient des revenus qu'on appelle des revenus essentiels pour venir compléter, si vous voulez, une année qui est un peu difficile — si c'est toujours ça, bien je pense que le rôle de l'intervention de l'État doit être de prendre toutes les mesures, tu sais, qui lui sont disponibles, qui lui sont disponibles pour, je dirais, lutter contre la fragilité de ce secteur. Mais encore une fois j'ai essayé d'imaginer en me préparant, je veux dire, j'aurais aimé ça être gentil, tu sais, arriver puis dire: Bien, cette fois-ci, c'est vrai que ça vaudrait la peine de faire une loi, puis on va les... mais, bon, je ne pense pas que ce soit possible.

La contestation du décret, honnêtement, tu sais, ce qui n'est pas acceptable n'est jamais acceptable, et ce qui ne l'était pas ne l'est toujours pas. Ça n'a pas de bon sens, ce décret-là, mais on ne peut pas en même temps vouloir le faire abolir puis vouloir en adopter un semblable. En tout cas, je trouve que... Ça faisait partie de mes malaises de l'époque. Mais, oui, je pense que le gouvernement du Québec devrait maintenir toutes ses pressions pour faire lever ce décret qui n'a aucune espèce de raison d'être, de justification. Maintenant, je ne suis plus dans ce domaine-là, mais je pense qu'effectivement c'est quelque chose qui demeure, je dirais, inacceptable.

C'est de l'abus de pouvoir de la part du gouvernement français dans ce domaine. Mais en même temps ce que j'essaie d'évoquer, c'est que, le jour où ça va être aboli, ce décret, les effets qu'on en retirerait pour notre industrie du doublage demeurent pour moi des effets marginaux.

**M. Curzi:** Une dernière question. Étant donné qu'on a...

**M. Lampron (Pierre):** Mais je peux me tromper.

**M. Curzi:** Pardon?

**M. Lampron (Pierre):** Je peux me tromper.

● (16 heures) ●

**M. Curzi:** Oui, bien il y a déjà... on sait qu'il y a déjà quand même une partie de la production doublée ici qui occupe un espace dans le marché francophone. Ça se fait discrètement. Il y a une partie qui est admise et réglementée, puis il y a une partie aussi qu'on réussit à exporter sans que tout le monde ne le sache trop. Mais ça, ça pourrait se développer encore. En tout cas, ce n'est pas complètement fermé.

Je pense que, dans... C'est sûr qu'on parle de plus en plus, dans toute la production, de spécificité des produits. Et donc il y a des créneaux qui s'ouvrent et qui sont souvent extrêmement intéressants, dans lesquels on a déjà des avancées, et ça pourrait se continuer. Je pense, par exemple, aux jeux vidéo, dans lesquels on pourrait faire, nous, des avancées importantes. Puis l'offre sur Internet va être tellement diversifiée qu'il n'est pas du tout inimaginable qu'on puisse, avec de la formation puis un soutien adéquat, développer des parts, des créneaux de marché.

Mais, ceci dit, ça, c'est une partie, disons, industrielle de ce secteur-là, mais il y a aussi... Et vous y faites allusion, mais, je pense, c'est important de le dire: on a reconnu en fait comme un droit que la langue de proximité fait partie aussi de ce qu'on appelle une spécificité culturelle. Ça a été entériné avec tous les efforts que tout le monde a faits au Québec et au Canada pour obtenir une convention sur la diversité.

Donc, on est toujours confrontés au même problème. Il semble bien que ce soit légitime de trouver un moyen quelconque pour qu'au niveau de l'offre télévisuelle, de l'ensemble des produits d'ordre visuel il y ait une offre qui s'exprime dans une langue de proximité ou, à tout le moins, à tout le moins, qui soit accessible en français. Vous êtes d'accord avec ça?

**M. Lampron (Pierre):** Ah! tout à fait.

**Le Président (M. Simard):** Écoutez, sur ces paroles, il me reste à vous remercier parce que, vous l'avez fait remarquer vous-même, vous n'êtes plus un acteur du domaine, vous avez accepté de nous faire part de votre expérience. Alors, merci infiniment d'avoir apporté cette contribution.

Et nous suspendons nos travaux jusqu'à demain, 9 h 30. Merci beaucoup.

**M. Lampron (Pierre):** Merci beaucoup, M. le Président.

(Fin de la séance à 16 h 2)