



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

QUARANTIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
de la culture et de l'éducation**

Le jeudi 19 septembre 2013 — Vol. 43 N° 52

*Consultations particulières sur le document intitulé *Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques* (6)*

**Président de l'Assemblée nationale :
M. Jacques Chagnon**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats de toutes les commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission parlementaire en particulier	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
Direction de la gestion immobilière et des ressources matérielles
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec (Québec)
G1A 1A3

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

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires dans Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de la culture et de l'éducation

Le jeudi 19 septembre 2013 — Vol. 43 N° 52

Table des matières

Auditions (suite)	1
Librairie Sainte-Thérèse inc.	1
Librairie Harvey enr.	8
Conseil québécois du commerce de détail (CQCD)	16
Librairie Olivieri	24
M. Ianik Marcil	32
Maison de la poésie de Montréal	39
Association des éditeurs de langue anglaise du Québec (AELAQ)	44
Mémoires déposés	49
Remarques finales	50
Mme Nathalie Roy	50
Mme Christine St-Pierre	50
M. Maka Kotto	51

Autres intervenants

Mme Lorraine Richard, présidente
Mme Dominique Vien, vice-présidente

M. Sylvain Roy
M. Émilien Pelletier
M. Geoffrey Kelley
Mme Françoise David

- * M. Luc Lavoie, Librairie Sainte-Thérèse inc.
- * M. Richard Jean, Librairie Harvey enr.
- * M. Daniel Bouchard, idem
- * M. Léopold Turgeon, CQCD
- * Mme Françoise Pâquet, idem
- * Mme Rina Olivieri, Librairie Olivieri
- * M. Yvon Lachance, idem
- * M. Sylvain Campeau, Maison de la poésie de Montréal
- * Mme Isabelle Courteau, idem
- * M. Robin Philpot, AELAQ

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 19 septembre 2013 — Vol. 43 N° 52

Consultations particulières sur le document intitulé *Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques* (6)

(Onze heures vingt-quatre minutes)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : À l'ordre, s'il vous plaît! Ayant constaté le quorum, je déclare la séance de la Commission de la culture et de l'éducation ouverte. Je demande à toutes les personnes présentes dans la salle de bien vouloir éteindre la sonnerie de leurs téléphones cellulaires.

Je veux vous souhaiter à toutes et à tous une bonne journée. Le mandat de la commission est de poursuivre les auditions publiques dans le cadre des consultations particulières sur le document intitulé *Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques*.

Mme la secrétaire, y a-t-il des remplacements?

La Secrétaire : Oui, Mme la Présidente. M. Tanguay (LaFontaine) sera remplacé par M. Kelley (Jacques-Cartier).

Auditions (suite)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. À l'ordre du jour cet avant-midi, nous entendrons deux groupes, soit les représentants de la Librairie Sainte-Thérèse et de la Librairie Harvey. Cet après-midi, nous poursuivrons avec le Conseil québécois du commerce de détail, la Librairie Olivieri, M. Ian Marcil, la Maison de la poésie de Montréal et l'Association des éditeurs de langue anglaise du Québec. Enfin, nous terminerons la journée par les remarques finales.

Et, sans plus tarder, nous accueillons notre premier invité aujourd'hui, si je peux dire, à la commission, M. Lavoie. Bienvenue à l'Assemblée nationale. M. Lavoie, je vais vous demander de vous présenter et de présenter également votre organisme, soit la Librairie Sainte-Thérèse. Vous allez disposer d'un temps maximal de 10 minutes pour faire votre présentation. Par la suite suivra un échange avec les différents groupes parlementaires. La parole est à vous.

Librairie Sainte-Thérèse inc.

M. Lavoie (Luc) : Merci, Mme la Présidente. M. le ministre, chers élus, mesdames, messieurs, bonjour. Je me présente : Luc Lavoie, propriétaire de la Librairie Sainte-Thérèse, établie dans la ville du même nom, dans les Laurentides, et ce, depuis 1956. À nos débuts, nous étions un magasin général connu sous le nom de Aux variétés Blainville. Nous y vendions déjà des livres. Fondé par Isabelle Danis, ainsi que ses fils Robert et Gilles, notre commerce a vécu plusieurs réorientations au fil des décennies. Pour faire suite à la mise en place de la loi n° 51, la loi du livre, nous sommes parmi les premières librairies à obtenir notre agrément, en date du 1^{er} février 1982. Notre librairie est sur deux étages. Elle offre 25 000 titres en inventaire, plus de 450 nouveaux titres par semaine, une salle de montre et de conférence contenant les nouveautés des cinq dernières semaines, un étage entier consacré à la littérature jeunesse, l'un des plus beaux planchers au Québec, un site Web transactionnel pour le livre papier et numérique sur *Ruedeslibraires.com*. Depuis 2007, j'en suis l'unique propriétaire.

Étant moi-même vice-président de l'Association des libraires du Québec et administrateur de la BTLF, il va de soi que je soutiens la campagne Nos livres à juste prix, de la table de concertation, qui propose un prix plancher permettant une remise maximale de 10 % sur le prix des livres neufs sous toutes ses formes, papier ou numérique, et ce, pendant les neuf premiers mois de parution. La chaîne du livre est la plus importante activité culturelle québécoise : 11 000 emplois directs, plus de 700 millions de dollars de chiffres d'affaires en 2012. Pourtant, le milieu du livre se porte mal. Les librairies et les éditeurs québécois ferment. On ne peut passer sous silence la fermeture, en décembre 2012, du distributeur-diffuseur DLM, Diffusion du livre Mirabel, fondée par Pierre Tisseyre et sa famille; ERPI, Longman Pearson, qui fermera, à la fin de 2013, son entrepôt pour relocaliser leurs activités en Ontario; l'économie mondiale chancelante; les réseaux sociaux sur le Web; la menace d'un oligopole étranger; le format numérique et ses défis; la vente en ligne jumelée à la baisse de lectorat. Tous ces éléments mettent en péril l'intégralité du milieu du livre, la chaîne du livre.

Je tenterai d'ajouter, de nuancer et de participer humblement au processus démocratique en cours dans cette commission. Qui profiterait d'une réglementation du prix du livre neuf? Tout le monde. La bibliodiversité tient à tous les intervenants du milieu du livre. Comment des auteurs comme Éric-Emmanuel Schmitt et Michel Tremblay auraient l'opportunité de publier, dans plusieurs genres littéraires, des romans best-sellers en distribution, en diffusion dans tous les points de vente du Québec, et des pièces de théâtre, qui sont absentes des grandes surfaces, en faible diffusion dans chacune des succursales des grandes chaînes de librairies et pourtant bel et bien présentes dans les librairies indépendantes? L'Union des écrivains l'ont compris.

L'ANEL. Comment qu'un éditeur, ayant fait ses classes dans une grande boîte d'édition, pourrait-il fonder sa propre boîte, sa propre maison d'édition pour explorer d'autres lignes éditoriales? C'est l'opportunité qu'Yvon Brochu a eue. En ayant fait ses classes aux Éditions Héritage, il a pu fonder, il y a près de 10 ans, sa maison d'édition jeunesse, les Éditions Foulire, couronnée de succès et qui fait lire nos jeunes lecteurs et lectrices québécoises et québécois. Donc, l'ANEL le comprend.

L'ADELF, l'association des distributeurs exclusifs de langue française, ont pour but de diffuser, distribuer, promouvoir le livre sur le territoire québécois. Je cite et j'adapte librement les propos de M. Pascal Assathiany, propriétaire des Éditions Boréal et aussi de Diffusion Dimedia. Il a participé, le 24 août 2013, à une émission radiophonique où il relatait comment s'est passée la commercialisation et la mise en marché du livre d'un illustre inconnu à ce moment-là, il y a 15 ans, Gil Courtemanche : *Un dimanche au bord de la piscine à Kigali*. Costco ont pris zéro copie. Les chaînes ont dit : On va en prendre un peu, pas dans toutes nos succursales, on veut de la surremise. À ce moment-là, il y a 15 ans, il y avait 272 librairies indépendantes qui ont accepté de recevoir ces livres. Ce livre a gagné le prix des libraires, il a été adapté au cinéma, traduit dans plus de 15 langues. Tout ceci est possible grâce aux librairies indépendantes. Donc, il n'y a pas que les librairies indépendantes qui profiteraient d'une réglementation du prix plancher du livre.

• (11 h 30) •

Les membres de l'ADELF et de l'ANEL se font demander des surremises, des délais de paiement, de payer pour du placement publicitaire et d'avoir un meilleur positionnement dans les vitrines ou dans les tablettes. Les librairies indépendantes sont moins mercantiles; nous aimons profondément le livre. Le Réseau BIBLIO du Québec et l'Association des bibliothèques publiques du Québec se sont joints aussi à la démarche parce qu'ils gagnent à faire affaire avec des librairies telles que la mienne, car ma librairie dépasse le rôle de simple fournisseur : nous sommes partenaires, nous développons les activités pour promouvoir la lecture, nous... J'organise des rencontres entre auteurs, éditeurs, distributeurs, diffuseurs en mes murs, je participe et j'endosse les démarches de ceux-ci. J'ai créé avec eux des prix littéraires, je remets des bourses à des auteurs. Je fais mon travail de passeur. Pourquoi tout cela est-il fait? Eh bien, pour que le lecteur québécois ait une bibliodiversité, une littérature qui lui ressemble. On accueille des auteurs de toutes les cultures dans ce milieu : Alain Stanké, Dany Laferrière et, plus récemment, Kim Thúy; les éditeurs libres de nous faire réfléchir : Lux Éditeur, Écosociété, les Intouchables, Septentrion. Plus de 5 000 titres par année sont édités au Québec par des Québécois pour des Québécois.

Le présent défi de la chaîne en ce moment, c'est de développer la relève partout, à tous les niveaux de la chaîne du livre. Comment développer la relève chez les auteurs quand un livre best-seller, qui se vend à 30 \$ dans ma librairie, vendu à 23 \$ en grande surface... et que l'auteur émergent est à 35 \$? Il y a un écart de 12 \$, 13 \$ entre la grande surface et ma librairie. Tout un défi!

La commission pose la question : Prouvez-nous que le prix du livre va augmenter s'il n'y a pas de réglementation. Je suis désolé, c'est déjà en cours, car le livre de l'auteur émergent, à 35 \$ en ce moment où on se parle, en septembre 2013, il y a six mois, il y a 12 mois, il y a 18 mois, était 32 \$, pas 35 \$. Pourquoi, me direz-vous? Ce qui influence le plus le prix d'un livre, c'est le tirage, c'est à combien de copies il est importé, à combien de copies il est imprimé. Le coût de revient, c'est une loi commerciale immuable, indiscutable. En ce moment... L'auteur émergent était importé à 1 500 copies, aujourd'hui, c'est largement en bas du 1 000 copies. Il en est de la même chose pour les quantités imprimées par nos éditeurs québécois. On ne voit plus de tirage à 1 800, 1 200 copies, on est bien largement en bas du 800 copies.

Vous vous demandez s'il y a un exode des ventes des best-sellers de la librairie. Je me suis prêté à l'exercice. Mes ventes à la caisse enregistreuse, au public, ont chuté de 30 % de 2008 à 2012. Le livre numérique reste tout un défi.

N'oubliez pas que les sept grandes associations professionnelles du livre du Québec représentent plus de 90 % des 11 000 emplois directs. Ces associations ont dit oui à nos livres à juste prix, un prix plancher autorisant un minimum de 10 % de rabais pendant les neuf premiers mois. La chaîne du livre a mis quatre ans à parvenir à ce consensus, entendons-le. Pouvons-nous faire confiance à l'oligopole qui pointe pour nous offrir des livres de qualité qui nous ressemblent? Bâtissons la souveraineté littéraire maintenant pour assurer que les générations québécoises futures puissent lire en français. Finissons ce qui a été commencé en 1981. Écrivons notre histoire politique. J'aime ma langue belle, et vous? Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Lavoie. Nous allons débiter les échanges, et je vais du côté du gouvernement. M. le député de Bonaventure, c'est à vous la parole pour débiter les échanges.

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, M. Lavoie. Bienvenue chez vous, à l'Assemblée nationale.

Écoutez, vous dites, à la page 10 de votre mémoire... vous venez de dire que vous avez perdu 30 % de votre chiffre d'affaires. Comment vous arrivez à survivre?

M. Lavoie (Luc) : J'ai développé une excellente relation avec les collectivités des Laurentides. Je dessers les cinq commissions scolaires et près d'une cinquantaine de municipalités. Alors, l'offre que je peux offrir, autant aux collectivités et au grand public, est maintenue par les collectivités. Il faut comprendre aussi que, géographiquement, ma librairie est encerclée par des très grandes surfaces, pour les nommer, Costco : Laval, Boisbriand, Saint-Antoine. Ils sont tous sur la 15, je suis sur la 15. Faites le calcul. C'est pour ça que j'ai un exode si puissant.

M. Roy : Donc, vous considérez que le 30 % que vous avez perdu est parti dans les grandes surfaces, ce n'est pas lié à une atrophie ou, je dirais, à une diminution d'activité de lecture. C'est vraiment un déplacement dans...

M. Lavoie (Luc) : Le milieu du livre, en 2008, avait un chiffre d'affaires avoisinant les 800 millions. On est rendus à 700 millions. Moi, je vous annonce un 30 %. Donc, il y a eu exode. Il y a eu exode, là.

M. Roy : Donc, vous laissez entrevoir que c'est au bénéfice des grandes surfaces?

M. Lavoie (Luc) : C'est sûr. Il y a une faiblesse dans le milieu qu'il ne faut pas oublier, et c'est ce qui nuit à notre processus en ce moment, la faiblesse des statistiques. Elles sont fragmentées, elles n'ont... incomplètes, artisanales. Donc, on ne peut pas statuer exactement où tout est allé et exactement. Dans mon mémoire, j'ai donné des chiffres très précis sur des romans best-sellers d'auteurs québécois, sur des livres large public tels les guides de l'auto et ces choses-là, et pourtant ce genre de titres là n'ont pas eu une si grande baisse dans leur marché et ils font tous partie des tops 100 annuels des ventes du milieu du livre. Alors, si on n'a même pas perdu 10 % du chiffre d'affaires du milieu du livre en quatre ans et que moi, je dis que j'en ai 30 % à la caisse enregistreuse, donc le grand public, ce qui m'aiderait à continuer mon rôle de promouvoir le théâtre, la poésie, les livres de sociologie, d'histoire et de géographie, bien là... Le sacrifice est trop grand.

Il ne faut pas oublier... L'exercice que je vous contais, le fameux 22 \$, 23 \$ et le 30 \$, revoyons-le avec un 10 %. Le livre qui est 30 \$ chez moi est 27 \$ à la grande surface, et on ramène l'auteur émergent à 32 \$, pas 35 \$, 36 \$, 37 \$, 38 \$, 39 \$, 40 \$, 45 \$, dans 30 mois, 36 mois. Au rythme où les librairies ferment, il y a de moins en moins de librairies telles que la mienne, qui fait son travail.

Il ne faut pas oublier, la loi n° 51 a été formée et installée pour avoir un réseau de libraires professionnels avec des bibliothèques municipales dans toutes les régions administratives du Québec. Il y avait à peine une soixantaine d'éditeurs québécois, on a monté à plus de 200, ça a redescendu. Maintenant, on en perd de plus en plus, et les nouveaux éditeurs ne remplacent pas la quantité qui est disparue. Les chiffres de l'ANEL, les chiffres de l'ADELFI qui vous ont été remis le prouvent. Donc, sans librairies agréées qui ont vraiment le souhait, la mission de promouvoir la lecture tous azimuts à tout le monde, sans enjeux commerciaux, c'est tout un défi.

Mais en ce moment même je n'ai pas... Je me suis retenu, dans mon mémoire, de vous donner des exemples concrets sur des livres dont les prix ont augmenté, et ce, là, drastiquement. Je peux vous montrer des exemples concrets, des livres qui sont parus en août et des livres qui sont parus en septembre, le prix du livre, dans la même collection, le même éditeur, est passé de 19,95 \$ à 22,95 \$, 3 \$ en un mois. Pourquoi? C'est parce que le milieu va mal, il y a une trop faible diffusion. Les librairies, étant égorgées, manquant de liquidités, prennent moins de risques, moins de livres, plus petites quantités, restreignent, prennent moins la chance. S'il y a de moins en moins de libraires, est-ce qu'on va passer à côté du prochain Gil Courtemanche? C'est là, le défi, c'est là, l'enjeu.

• (11 h 40) •

M. Roy : Quels seraient, selon vous, les moyens à prendre à court terme, à part la réglementation, pour soutenir l'industrie des libraires ou des librairies?

M. Lavoie (Luc) : C'est sûr qu'en commençant avec la proposition du 10 % prix plancher sur le neuf mois c'est un excellent pas en avant parce que ça enlève la pression indue que chaque maillon du milieu du livre subit par les grandes surfaces, les chaînes et les compagnies américaines. Il ne faut pas oublier qu'en ce moment le livre numérique... J'ai déposé les chiffres qui sont tirés d'une enquête commandée par la BTLF à Léger Marketing, qui a été faite en novembre 2012 : 43 % des répondants avaient acheté leurs livres sur *Amazon* et *iBookstore*, Apple

Alors, si on ne contrôle pas ça, ça va être très difficile pour les Québécois et tout le milieu de maintenir cela. Ça fait que, donc, c'est... d'où l'importance que ce soit dans les deux milieux. Parce qu'il ne faut pas oublier, le numérique américain ou international ont une solution site Web, et tablette, et liseuse, ce qu'on ne sera jamais capables de structurer. Même Indigo. Chapters peine avec sa liseuse Kobo. Alors, c'est un enjeu très important.

Il y a une belle réussite, *pretnumerique.ca*, avec le livre chronodégradable et des bibliothèques municipales. Ça va très bien. En ce moment, il y a une mesure au ministère de l'Éducation, l'École branchée 2.0. Ils ont soif de livres numériques, mais, faute d'entente commerciale et de soutien technologique, on ne peut rien faire ou presque et on piétine. On a perdu une année sur un programme, puis c'est un programme triennal. Cette année, pour l'année scolaire en cours et l'année prochaine, c'est un enjeu de 20 millions. Est-ce que le ministère, est-ce que le gouvernement va s'impliquer pour qu'on réussisse à structurer quelque chose pour que les éditeurs, les auteurs, les libraires et les écoles y trouvent leur compte et que ça soit dans le respect de la bibliodiversité de la chaîne du livre?

M. Roy : Outre la concurrence, M. Lavoie, est-ce qu'il y aurait d'autres causes qui viendraient... ou d'autres déterminants de la disparition de librairies?

M. Lavoie (Luc) : C'est sûr qu'il y a d'autres facteurs qui sont plus naturels : le vieillissement des propriétaires, la relève qui est difficile à trouver. La faible rentabilité des librairies en ce moment est un problème réel. En ce moment, si j'essayais de vendre ma librairie, je perdrais 50 % de l'argent que j'ai remis à mes parents, en ce moment même, parce que ma librairie ne vaut pas 10 %, 20 % de son chiffre d'affaires moyen des cinq dernières années, ce qui était une réalité il n'y a pas si longtemps. Imaginez le drame d'un propriétaire ou une propriétaire d'une entreprise qui a un chiffre d'affaires de 1,5 million et qui se fait offrir 150 000 \$. Quel beau bas de laine quand, il y a cinq ans, six ans, cette entreprise se serait vendue 1,2 million, 1,4 million. C'est un autre problème.

M. Roy : Merci beaucoup.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci, M. le député de Saint-Hyacinthe.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Alors, je salue M. le ministre et mes collègues députés qui sont ici aujourd'hui.

M. Lavoie, vous avez des propos qui sont quand même importants, intéressants, puis peut-être aussi... c'est alarmant aussi. La situation est urgente. Moi, j'ai... Vous avez mentionné, tout à l'heure, la menace étrangère dans votre... au début, c'est un des facteurs qui pourraient influencer... Puis la question, c'est bien simple : Combien... quel est le pourcentage de votre inventaire ou de votre chiffre d'affaires qui vient de l'étranger par rapport à ce qui est local?

M. Lavoie (Luc) : C'est à peu près 50-50.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : 50-50?

M. Lavoie (Luc) : C'est à peu près cela parce qu'il y a des mesures, à travers les collectivités, pour promouvoir et mettre de l'avant la littérature québécoise. Alors, au final, finalement, ça fait que tous les chiffres... puis ce n'est pas... je ne suis pas étranger au reste du milieu, là. C'est un fait pareil de voir que tous les livres, ça finit avec une proportion comme cela. Même s'il n'y a que 5 000, 6 000 nouveautés québécoises par année, le fait que, quand même, les lecteurs québécois sont avides de littérature qui leur ressemble, alors, c'est ce qui fait qu'on a ce ratio-là, ce rapport-là.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Et, au niveau de la langue, c'est le même ratio à peu près, 50-50, ou si...

M. Lavoie (Luc) : Français-anglais?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Au niveau du français-anglais, oui, c'est ça.

M. Lavoie (Luc) : Français-anglais... Moi, je ne suis qu'une librairie... Je ne suis agréé qu'en français, donc j'ai peu de données sur l'anglais. Dans le volet numérique, dans mon mémoire, je vous parle des chiffres, justement, colligés par Léger Marketing, l'étude commandée à la BTLF, que 55 % des ventes numériques sembleraient être faites encore en livres francophones, et donc on y voit... Et pourtant le livre numérique est moins cher en anglais qu'en français, l'offre est plus large, donc on voit que le lecteur lit dans sa langue. Alors, ça, c'est encore une bonne nouvelle. Il faut le maintenir puis il faut s'arranger justement pour que les livres puissent rentrer sur les TNI et les TBI des écoles pour maintenir tout cet équilibre-là et de mettre fin à tout ce qui se passe.

En ce moment, c'est le Far West. Les histoires les plus alarmantes qu'on entend, c'est que des professeurs ou certains intervenants dans les milieux scolaires tranchent le livre, le mettent dans un digitaliseur et font leur propre PDF, faute de solution légale en ce moment même. Il y a aussi le piratage dans le numérique. La même enquête révèle qu'il y a 22 % des répondants... n'ont pas voulu répondre à la question : Où vous vous êtes procuré votre dernier livre, ou comment? 22 %.

Marie Labege, elle ne remplira jamais le Centre Bell à 500 \$ le billet pour donner une conférence. Madonna, oui, pas Marie Labege. C'est une grande différence. Le livre n'est pas une carte de visite comme l'est un CD maintenant ou tout simplement un album de musique, peu importe son support : Bonjour, on vient de lancer notre 23e album, on part en tournée. C'est ça, maintenant, la musique. Le livre, à moins qu'il soit adapté au cinéma, à moins qu'il soit traduit, après ça, quelle est la possibilité de faire un chiffre d'affaires qui fait qu'un auteur va gagner sa vie? Il y a très peu d'auteurs québécois qui ne vivent que de leur plume. Très souvent, ce sont des hommes et des femmes-orchestres : traducteurs, correcteurs, enseignants, directeurs de collection. Mais la vente de leurs livres, il n'y a pas 100 auteurs au Québec qui vivent de leur plume, ce sont des pigistes.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Mme la Présidente, j'ai une autre question, que vous mentionnez dans votre mémoire. Devra-t-on ouvrir la loi du livre pour écrire l'histoire politique, comme vous le mentionnez dans votre mémoire?

M. Lavoie (Luc) : Non, non, je ne dis pas de rouvrir la loi n° 51; l'appliquer, d'avoir plus de soutien, de l'encadrement dans des cas plus ponctuels. Des fois, on fait des demandes puis les réponses sont longues à venir, ou il n'y en a pas, ou c'est difficile de statuer, et ces choses-là, ça fait qu'à certains moments on aurait besoin d'une intervention plus conséquente.

Alors, le fait... Dans le milieu scolaire, la mouvance du personnel, le renouvellement du personnel, les nouvelles directions, les comités de parents, les conseils d'établissement ne sont pas au fait de la loi n° 51, et, trop souvent, il revient aux bibliothécaires, aux techniciens en documentation et aux libraires agréés de rappeler les cadres de la loi. Depuis le scandale que l'on connaît au municipal, nombre de mes bibliothécaires ont dû se présenter devant leurs élus pour leur expliquer que non, on n'ira pas en appel d'offres pour de l'achat de livres, on n'est pas en train de magasiner de l'asphalte. C'est une réalité. Ce n'est pas la même chose. C'est notre culture, c'est notre identité.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Est-ce que, selon vous, c'est nécessaire de moderniser la loi n° 51 pour arriver à nos fins?

• (11 h 50) •

M. Lavoie (Luc) : Je ne suis pas juriste. Moi, ce qui me fait peur, c'est ce que j'ai entendu dans le milieu : Est-ce que d'y toucher mettrait en péril la loi par rapport à d'autres lois nationales ou internationales, traités, libre-échange, toutes ces choses-là? Ça fait que, si la loi n° 51, on l'appliquait, qu'on s'assurait qu'elle soit mieux connue, et mieux appliquée, et mieux respectée, je crois que ça serait nettement suffisant. À part, peut-être, bon, l'histoire de la table. Bon, écoutez, est-ce qu'on pouvait savoir qu'il était pour y avoir une unification de l'unité monétaire européenne, bon, les francs

et l'euro? Bon, je veux dire, ça, est-ce que ça prend peut-être juste un règlement, un amendement? Mais l'ouvrir, la loi? Non, pas vraiment. Moi, je ne le vois pas, mais juste l'appliquer, s'assurer... arrimer toutes les choses, arrimer le pan de la culture et le pan de l'éducation pour qu'on fasse front commun et qu'on entre dans l'ère numérique.

Je ne crains pas l'ère numérique. En ce moment, je fais un beau chiffre d'affaires à vendre du livre chronodégradable aux bibliothèques municipales de ma région administrative. Dans les faits, plus de 50 % des résidents des Laurentides ont accès aux livres numériques chronodégradables. Un résident de Boisbriand, qui est dans son condo en Floride, vient de terminer son tome II de Michel David à 1 heure du matin, il retélécharge le tome II. C'est les faits, c'est la réalité.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Vous dites... J'ai encore du temps, là?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Il reste 30 secondes.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : 30 secondes? Bon. Quand que vous dites qu'elle est mal appliquée, la loi, j'aimerais avoir des exemples que vous pouvez mentionner.

M. Lavoie (Luc) : Bien, trop souvent, on se fait appeler, on se fait demander des soumissions sur des livres pour faire une lecture dirigée ou obligatoire dans une polyvalente, et ça, ça contrevient aux articles. Les conseils d'établissement font une levée de fonds, une activité pour revamper leur bibliothèque scolaire, et là ils disent : Bien, c'est parce qu'on a ramassé des bouteilles vides puis qu'on a fait une épluchette de blé d'Inde, on voudrait avoir une remise parce que nous, on est d'humbles parents. C'est encore très bien stipulé dans la loi du livre qu'il n'en est pas question. Un dentiste qui rentre dans ma librairie puis il dit : Je t'achète 5 000 \$ de livres parce que je veux mettre ça dans l'école de ma fille puis avoir un reçu d'impôt, je ne peux pas lui donner un escompte sur ses achats. C'est clairement stipulé dans la loi.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Lavoie. Nous allons maintenant du côté de l'opposition officielle. Mme la députée de l'Acadie, vous avez la parole.

Mme St-Pierre : Merci, M. Lavoie. Merci d'être là ce matin. Je pense que le cri du coeur est très fort, vous dites : Nous aimons profondément le livre, mon travail, c'est un travail de passeur. Ma question est simple. Est-ce que votre commerce est en péril?

M. Lavoie (Luc) : Le mien, non. Le mien, non, parce que j'ai travaillé fort, on a travaillé fort, ma famille et moi. On avait compris qu'il fallait se diversifier. Donc, quand je vous dis : Faites le calcul, là, 450 nouveautés par semaine, je reçois largement. Alors, ma librairie est rendue au point où on vend aux collectivités et qu'on offre au grand public des livres qui sont importés à 40 copies, des livres qui sont imprimés à 200 copies. C'est le rôle de ma librairie. Alors, ma librairie, maintenant, est passée maître de vendre des dizaines de milliers de titres à trois, sept copies.

Mme St-Pierre : Donc, vous êtes bien organisé, et cette érosion dont vous nous avez parlé, de 2008 à 2012, que le chiffre d'affaires global passait de 800 millions à 700 millions, 30 % de moins, vous réussissez à survivre là-dedans. Comment la question du prix fixe ou du prix unique, du prix équilibré ferait en sorte que ça viendrait sauver les librairies indépendantes?

M. Lavoie (Luc) : L'exemple de ma vitrine. L'employé qui est sur son heure de dîner, au lieu de dire : Je vais attendre à samedi en allant dans telle grande chaîne, telle grande surface pour acheter à rabais le livre... L'escompte n'est plus là. L'impulsivité, ça... Le prix ne rentrerait plus en jeu.

Mme St-Pierre : Certains disent que le transfert, il ne se fera pas. La personne qui achète dans une grande surface, cette personne-là, elle ne va pas dans les librairies. Est-ce que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec ça?

M. Lavoie (Luc) : ...j'ai même étagé la fourchette d'heure de midi à deux heures. On est dans un village. Votre voiture est stationnée, vous êtes sur votre lieu de travail, vous venez d'aller manger au petit café du coin ou vous êtes allé chercher une prescription à la pharmacie du coin. Mon chiffre d'affaires a chuté là aussi, donc ça veut dire que le lecteur planifie ses achats. Ça veut dire que le lecteur se dit : O.K., parfait, je vois la belle vitrine de la Librairie Sainte-Thérèse avec le dernier Dan Brown, je vais aller l'acheter ailleurs.

Donc, là, maintenant, il n'y aura pas... ça ne sera plus en enjeu de dire : Est-ce que j'attends 72 heures de plus, est-ce que j'attends 10 jours de plus? Je peux rentrer... Puis, rendu là, franchement, je veux dire, sur 10 %, je le donnerais, parce que personnellement, en ce moment, juste avec les élèves, les étudiants du cégep, avec les retraités, ma caisse enregistreuse, c'est comme si je donnais 5 % à tout le monde avec les cartes privilège de fidélisation. Alors, rendu là, le pas est très mince à franchir. Est-ce qu'une librairie comme la mienne pourrait faire comme certains marchés alimentaires, dire : Bien, le livre au prix le plus bas permis par la loi? Mais on n'est plus en train de... L'écart de 3 \$, 3 \$ à 27 \$ versus 3 \$ à 23 \$, c'est là, la différence. La différence est trop grande.

Mme St-Pierre : Vous nous dites : Il y a de la faiblesse dans les données, des données statistiques, c'est fragmenté, c'est artisanal. Mais, si on vous dit, si on vous suggère aujourd'hui ou si quelqu'un vous suggère qu'il faudrait encore des études plus pointues puis aller plus profondément dans le bobo, vous allez répondre quoi?

M. Lavoie (Luc) : Non. Mais non. 90 % du milieu reconnaît et vit le problème au quotidien. On a fait quatre ans de démarches pour en arriver au consensus de nos livres à juste prix. Ce n'est pas le temps, là.

En ce moment, là, il y a des libraires, ils ont vendu leurs librairies en renouvelant leur bail au mois. Je me suis fait offrir une librairie en octobre 2012. J'ai été, premièrement, touché que ce propriétaire-là ait pensé à moi, mais j'ai dit : Merci, non merci. Son bail finissait en avril, il l'a renouvelé mois par mois jusqu'à temps de vendre sa librairie en juin 2013. Alors, non. Parce qu'en ce moment l'âge moyen des libraires, et comme n'importe quel entrepreneur du Québec, appartient à des baby-boomers. Alors, la faible rentabilité fait que les banques ne sont pas enclines... Mais essayez de faire un montage pour financer un commerce qui a une marge de profit de 0,84 %. Seigneur, là, quelques centaines de dollars! Les risques sont trop grands, les intérêts vont être énormes.

En 2001, j'étais précurseur, de racheter à mes parents... j'ai... d'arriver puis de dire : Bon, bien, je fais une transaction avec eux pour obtenir 49 % des actions de la librairie. À la BDC, là, en 2001, à 9,8 % d'intérêt, tu regardes ta conjointe que tu viens juste d'épouser : Ma chère, tu pourrais être copropriétaire, avec la BDC, de tout ce que nous avons ensemble. C'est incroyable. Il faut vraiment y croire.

Mme St-Pierre : Je vais passer la parole à mon collègue qui a des questions. Je vais juste terminer sur un commentaire. Je pense que vous devriez davantage parler aussi de la relation avec votre lecteur et votre client. Moi, je fréquente deux librairies en particulier puis je n'aurais jamais lu la biographie de Limonov si on ne me l'avait pas suggérée, parce que lire sur un fou russe, excusez, là, mais, en tout cas, quelqu'un qui... quand tu lis la jaquette en arrière, tu te dis : Bon, bien, non, ça ne me tente pas... puis qui m'a incitée à le lire puis, après ça, je suis allée le remercier. Il y a quelque chose là.

Enfin, c'est un commentaire. Mon collègue va avoir des questions à vous poser.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci, Mme la députée. M. le député de Jacques-Cartier.

M. Kelley : Merci beaucoup, Mme la Présidente. À mon tour, bienvenue, M. Lavoie. Je suis quelqu'un qui aime beaucoup les librairies aussi. Alors, je pense, sur le rôle et l'importance des librairies, je pense, les membres de la commission reçoivent ça, mais c'est toujours...

Deux questions. Et je partage un petit peu les inquiétudes de ma collègue quant au changement de comportements, et plusieurs témoins ont dit que plutôt que d'aller à Costco on va aller chez vous, c'est souhaitable, et tout le reste. Je ne suis pas convaincu parce que moi... quelqu'un qui aime les livres n'irait jamais acheter un livre dans une grande surface parce que le choix est tellement limité, ce n'est pas intéressant. Alors, si je dis : Je veux chercher un livre, moi, je veux faire ça dans une librairie où il y a un choix intéressant, il va de soi. Alors, la personne qui est dans la ligne pour quitter et qui voit une pile de livres, qui va acheter ça dans une pharmacie, dans le petit magasin à l'aéroport, pas certain qu'on peut transférer ces ventes chez vous. J'essaie d'imaginer comment ça peut arriver.

Mais, l'autre élément, vous avez évoqué le numérique, les ventes en ligne. Comment est-ce que les librairies indépendantes peuvent profiter de ces marchés qui demeurent émergents? C'est moins prononcé au Québec que dans d'autres marchés nord-américains. Mais moi, je regarde les jeunes et les comportements des jeunes, je pense qu'il y aura une partie importante du marché qui va être numérique. Votre exemple de quelqu'un en Floride qui prête un livre numérique dans votre région, je pense, c'est l'avenir. Et comment est-ce qu'on peut...

M. Lavoie (Luc) : C'est le présent.

M. Kelley : Dans le présent, mais ça va être... dans 10 ans, c'est ça que je veux dire. Il y a un grand avenir pour ce genre de relation. Et comment s'assurer qu'il y aura une part de ce marché émergent pour les librairies indépendantes?

• (12 heures) •

M. Lavoie (Luc) : C'est déjà en branle. Les libraires indépendants du Québec, qui est une coop dont je fais partie libraires indépendants du Québec, qui est une coop dont je fais partie, on a bâti le site ruedeslibraires.com. On a établi une relation, une implication auprès des bibliothèques municipales, la Bibliothèque nationale du Québec, la BPQ, pour faire pretnumerique.ca. C'est une démarche, c'est une première francophone. Toute la francophonie nous envie, là, en ce moment, là. On est en avant. Alors, on n'est pas en arrière, on n'est pas à la traîne. C'est juste que c'est autre chose. Ça avance très vite pourquoi dans le milieu anglo-saxon? Bien, c'est des multinationales. On est quand même un étai francophone en Amérique du Nord. Alors, on est déjà là, on est impliqués. Moi, je n'ai pas peur du numérique : je l'intègre dans ma librairie, c'est une mutation. Je l'accepte. Je suis déjà impliqué dedans et j'en vends, et largement. Donc, ce n'est pas un problème. Mes libraires qui sont spécialisés dans certaines littératures... Mon gérant est tellement fan de littérature fantasy — alors, pour ceux qui ne connaissent pas l'expression, bien on parle du *Seigneur des anneaux* — ... bien, notre chiffre d'affaires de notre librairie, dans les éditeurs très spécialisés dans ce genre-là, allez voir le prix de ces livres-là. C'est 40 \$, 45 \$ du roman qui, s'il serait à plus grande diffusion, serait 35 \$, 30 \$. Alors, on développe des relations, on développe des affinités avec nos clients. Ça, c'est simple, il n'y a pas de problème.

Regardez les ventes du dictionnaire Larousse. Tu arrives, tu dis : Voyons donc! Ça chute. Je le vends au prix des grandes surfaces. Le dictionnaire Larousse ne s'est jamais vendu à 54,95 \$ au grand public. C'est le premier «loosing-leader» du milieu du livre. Ça fait 24 ans que je le vends 39,95 \$, 37,95 \$, puis, il y a des fois, les grandes surfaces et les grandes chaînes, elles, elles le vendent 41 \$. Alors, c'est ça. Tu arrives, tu dis : Non, on est présents, le livre numérique, on le sait que c'est un avenir. Est-ce qu'on va atteindre les parts de marché anglo-saxon qu'on voit à 25 %? C'est en devenir, c'est à voir. Il faut croire... il faut comprendre aussi qu'il y a certains éditeurs québécois qui sont frileux à vouloir

entrer dans l'ère numérique parce que déjà là, leur diffusion, leur distribution, leur impression est déjà tellement basse, et avec le spectre du piratage, bien, on peut les comprendre d'être un peu frileux. Mais, malgré cela, vu les technologies que l'on peut acheter à 200 \$, 300 \$ dans n'importe quelle papeterie, un digitaliseur, un scanner, peut faire le travail sur un livre pour enfant... Il ne faut pas oublier : un livre jeunesse québécois, là, à 8 \$, 10 \$, là, allez-vous acheter ça sur Internet avec un shipping à 6 \$? Ah non! Faites de l'achat impulsif pour monter la facture à 29 \$, pour avoir le shipping gratuit. C'est quelque chose. Puis est-ce qu'on va se fier sur des algorithmes de sites Internet pour faire de la suggestion, promotion du livre? Ça va restreindre trop le marché. Tout le monde va se mettre à lire la même chose, tout le monde va se mettre à penser la même chose.

Ma librairie, qui est à côté d'une autre librairie agréée à Rosemère, à quoi, deux, trois kilomètres, leurs employés, leurs commis, leurs libraires ne lisent pas ce que les miens lisent, et c'est ce qui fait qu'il y a une offre variée. On n'a pas la même clientèle. On a des clients de proximité. Il y a combien de librairies au Québec qui n'ont même pas de rayon jeunesse? Ma famille et moi, on a joué le pari d'offrir le plus large éventail. Je suis prêt à vendre des livres à 1,99 \$ et je suis prêt à vendre des encyclopédies généalogiques à 12 500 \$. C'est tout l'éventail, c'est toute la fenêtre sur le monde de la francophonie.

Les grandes surfaces, les chaînes, les sites Internet pourraient avoir une trop grande emprise, restreindre. Que des éditeurs ferment ou que des librairies ferment quand c'est juste une mauvaise administration ou qu'ils ne répondaient pas à un besoin de la communauté ou ces choses-là, soit, ça peut arriver, là. On le comprend. Il y a des flops, il y a des tops. Ça, c'est dans n'importe quel milieu. Mais, en ce moment, moi, le défi de supporter mes recevables quand je n'ai plus de liquidités qui rentrent par ma caisse enregistreuse, que je dois me retourner devant mes partenaires financiers, les banques pour augmenter mes marges de crédit à hauts frais pour pouvoir continuer à faire mon rôle... Les libraires qui n'ont pas pris ce virage-là... Ce n'était pas donné à tout le monde. Quand tu es préoccupé... Tu es dans une librairie de centre d'achats et tout va bien, l'économie va bien, ça va.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Merci beaucoup, M. Lavoie. Nous allons maintenant du côté de la deuxième opposition. Mme la députée de Montarville, vous avez la parole pour un temps de 3 min 15 s.

Mme Roy (Montarville) : Oui. Merci beaucoup. Merci beaucoup, M. Lavoie, pour votre mémoire que j'ai lu. Je l'ai reçu à la dernière seconde. Je comprends qu'il y a cette diminution à la caisse enregistreuse où il y a 30 % de moins depuis quelques années, depuis 2008 à aujourd'hui. Vous l'attribuez principalement aux grandes surfaces. J'aimerais savoir : De ces diminutions de vente, y a-t-il aussi cette concurrence que vous mènent les librairies, vos confrères des librairies, mais les librairies en grandes chaînes, là, que nous connaissons bien? Il y en a à Laval, tout autour de vous, là, qui sont les plus près. Quel est l'impact de cette concurrence également?

M. Lavoie (Luc) : L'impact, là... Avec eux, on travaille à armes égales parce que certaines chaînes ne pratiquent aucune coupure et même, malheureusement, vu que c'est quand même des grosses entreprises, leurs libraires ne sont pas des libraires, alors ce n'est pas un impact. Tôt ou tard, les gens reviennent. Trop souvent, quelqu'un va nous arriver puis il dit : Ça fait deux, trois librairies que j'appelle. Le livre, ils ne l'ont pas, ils ne sont pas capables de me le commander, c'est épuisé. Laissez-nous faire notre travail. Vous êtes chez des professionnels, on a à coeur. Et, trop souvent, le livre est disponible. C'est incroyable de voir. Puis ça, je peux comprendre le malaise de certains intervenants de décrier ça sur la place publique, mais il y en a qu'à force de restructurations puis de compressions ils mettent à pied des gens qui sont importants pour faire la promotion du livre. Alors, ça, je n'ai pas de problème avec les grandes chaînes.

Puis je n'ai pas de problème que le best-seller soit, non plus, en grande surface, c'est juste... c'est l'avantage qu'ils ont, l'avantage commercial. Les grandes surfaces, là, pour la plupart, c'est mes propres fournisseurs à moi qui vont mettre leurs livres sur leurs tablettes étiquetés; ce n'est même pas la grande surface qui manipule le livre. Moi, je paie mes employés. Ils n'ont pas la même charge. Ça, c'est une grosse différence entre une librairie, une librairie indépendante, et les grandes surfaces. Moi, je ne suis pas tout le temps en train de leur dire : Bien, tu vas payer 10 000 \$ pour avoir ton livre en première page de ma circulaire de la fête des Mères. Ce n'est pas la même dynamique. Et eux, ils se restreignent quand même sur quelques milliers de titres au fil de l'an. Ils ont quelques centaines de titres puis, après ça, il faut que ça roule. Eux, ce qu'ils vont mettre de l'avant en un mois, je le fais en une semaine. C'est là, la différence, c'est là, l'enjeu.

Si on ne ramène que 5 % des ventes en best-seller en librairie, ça va faire une différence. La librairie qui avait quelques centaines de dollars de profit ou même des pertes, dépendamment des années, elle va se ramasser avec des dizaines de milliers de dollars dans ses coffres.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Merci beaucoup, M. Lavoie. Nous allons maintenant avec Mme la députée de Gouin. Vous avez la parole, Mme la députée.

Mme David : Pour une période de?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : 2 min 15 s.

Mme David : D'accord. Ça va être rapide. Bonjour.

M. Lavoie (Luc) : Bonjour, Mme David.

Mme David : Écoutez, en page 8 de votre mémoire... C'est une question un peu technique que je veux vous poser. Bon. Vous dites quand même : «...les librairies indépendantes sont moins mercantiles que les chaînes de librairie et les grandes surfaces.» Puis là, dans votre deuxième paragraphe, vous dites que vous choisissez des livres parce que vous souhaitez les diffuser et non pas parce que l'éditeur vous a payé. Je voudrais juste comprendre exactement de quoi vous parlez puis qu'est-ce que ça vient faire dans le débat que nous avons là, sur le prix réglementé.

• (12 h 10) •

M. Lavoie (Luc) : Bien, il y a certaines boîtes qui peuvent être plus agressives, alors on va se faire offrir certaines choses, et là tu arrives... Bien, nous, on a le choix, oui ou non, de le faire ou pas. Puis il ne faut pas que ce soit au plus offrant. Et moi, j'aime avoir des livres que les lecteurs veulent, et qu'ils lisent, et qu'ils apprécient. Donc, d'arriver puis de dire... Moi, je n'ai pas un système, là... Ma librairie, vous pourrez aller voir sur le *Facebook*, elle a une façade sur deux rues, ça fait que j'ai quasiment 150 degrés de vitrine. Je ne suis pas tout le temps en train de dire : Bon, bien, si tu veux avoir cette section-là, c'est 250 \$ pour un mois puis, si tu veux l'avoir pour un trimestre, ça va être 500 \$. Je ne suis pas en train de faire ça, moi, là, là. Premièrement, je n'ai pas le personnel pour le faire, je n'ai pas la structure, puis je n'ai pas le temps de faire ça parce qu'on le sait, dans des PME, on est des femmes et des hommes-orchestres, on a plusieurs chapeaux. Alors, moi, je ne suis pas structuré comme ça et je peux... et ce n'est pas souhaitable non plus parce qu'avec des comportements comme ça, bien les gros vont rester gros ou plus gros, et ils vont étouffer les plus petits. C'est là le danger. C'est pour ça qu'aussi on a la loi du livre qui interdit tout avantage, ou ristourne, ou prix modifié, déguisé, gratuité dans les boîtes pour les écoles, les bibliothèques municipales, et ainsi de suite. Si ma librairie, de par sa taille, est plus forte que certaines autres librairies locales, bien il y a quand même toujours les chaînes qui sont agréées, les grandes chaînes qui sont plus grosses que moi. Quand tu es backé par une nationale, tu pourrais donner les plus beaux cadeaux. On reviendrait avec les principes qu'on voit dans tous les autres milieux en ce moment, puis il y a des commissions puis des enquêtes partout.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Lavoie. Et je vais suspendre les travaux quelques instants pour permettre aux intervenants suivants de prendre place.

(Suspension de la séance à 12 h 11)

(Reprise à 12 h 13)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Nous poursuivons nos travaux et nous recevons MM. Jean, Bouchard. Messieurs, bienvenue à l'Assemblée nationale. Vous allez avoir un temps maximal de 10 minutes pour nous faire votre exposé. Par la suite suivra un échange avec les différents groupes parlementaires. Donc, la parole est à vous. Je vais vous demander de vous présenter et de parler aussi de l'organisme que vous représentez.

Librairie Harvey enr.

M. Jean (Richard) : Merci beaucoup. Richard Jean, de la Librairie Harvey, à Alma.

M. Bouchard (Daniel) : Daniel Bouchard, Librairie Marie-Laura, Jonquière.

M. Jean (Richard) : Alors, Mme la Présidente, M. le ministre, Mmes et MM. les députés, merci de nous donner cette chance de s'exprimer. Je vous ai passé un petit document que je vais vous expliquer surtout : Pourquoi le prix réglementé du livre pour une librairie en région?

La librairie d'appellation générale, qui est comme la nôtre, on se doit d'avoir les fonds nécessaires pour une saine diversité. Nous avons reçu 17 805 titres différents du 1er septembre 2012 à aller au 1er septembre 2013, donc en un an. D'avoir accès à toutes les publications de nos éditeurs et auteurs québécois, étrangers et régionaux, que ce soient de grandes ou petites ventes... Nous desservons et présentons les nouveautés à huit bibliothèques municipales, la CRSBP qui en dessert 58, ainsi qu'à la Bibliothèque nationale du Québec, sans oublier la commission scolaire Lac-Saint-Jean, regroupant 17 écoles. De plus, nous devons avoir du personnel qualifié et formé, un système de recherche adéquat afin de répondre aux diverses demandes des clients et collectivités.

L'implication de notre librairie dans la collectivité. Notre mission première est de donner le goût de lecture aux jeunes, notre relève, par nos participations, que ce soit dans des expositions dans les écoles primaires et secondaires, des concours littéraires, des activités et animations avec des auteurs jeunesse, en participant à des activités culturelles locales et régionales — Salon du livre du Saguenay, par exemple — en représentant des distributeurs majeurs comme ADP et Prologue, entre autres, séances de signatures, lancements de livres, heures de lecture et, dernièrement, le «speed-booking», en collaboration avec la bibliothèque municipale, qui a eu un grand succès. D'ailleurs, plusieurs municipalités du Québec se sont intéressées à notre activité. La librairie devient un lieu culturel et de connaissance pour les futures générations. Entre autres, des gens comme M. Jacques Brassard, M. Lucien Bouchard, M. Yves Bolduc, M. Alexandre Cloutier, pour ne nommer que ceux... qu'eux, ont présenté... ont fréquenté la librairie avec une fierté régionale. Nous sommes fiers de notre implication collective.

Les retombées économiques de notre librairie en région. La librairie participe économiquement au développement de la collectivité : publicité dans les médias, commanditaire d'événements et collecte de fonds humanitaire, cinq employés à

temps plein ainsi que quatre employés à temps partiel — étudiants, étudiantes — nos besoins d'entretien et de fournitures de la librairie, tout cela représente un apport important à l'économie locale et régionale.

L'importance des regroupements, la LIQ et l'ALQ. Pour une librairie en région, l'Association des libraires du Québec, l'ALQ, joue un rôle primordial en ce qui concerne la formation professionnelle des libraires. La coopérative les Librairies indépendantes du Québec, la LIQ, fournit des outils de promotion — magazine *Le Libraire*, exemple — de commercialisation pour l'ensemble des libraires du Québec avec le site ruedeslibraires.com. Cela nous permet de répondre à une nouvelle réalité, le cybercommerce — entre autres, *Amazon* — de là la nécessité d'avoir un prix réglementé du livre.

Prix réduit du livre. En 2007, la sortie du tome VII d'Harry Potter nous a permis, la première journée — accompagnée de promotion, d'animation dès six heures le matin — de vendre 317 exemplaires. À proximité, le magasin Wal-Mart a eu environ 200 preneurs. Aujourd'hui, avec le nouveau Dan Brown, la quantité livrée dans ce même commerce double le nôtre. Ainsi, maintenant, la librairie n'est pas toujours la première destination pour l'achat de volumes, souvent en raison de la chute des prix dans les grandes surfaces. C'est un peu ce qu'on ressent en région.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Nous allons débiter les échanges. Nous allons donc du côté du gouvernement, et, M. le député de Saint-Hyacinthe, vous avez la parole.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Alors, merci beaucoup, messieurs de la Librairie Harvey. Vous nous mentionnez — vous avez beaucoup, beaucoup d'employés — vous avez mis l'accent sur la jeunesse, je pense, sur la lecture, le «speed-booking». «Speed-booking», je vois ici, là, c'est la première fois que j'en prends connaissance, là, depuis le début des... J'aimerais ça en entendre parler un peu plus, puis j'aimerais ça savoir comment vous... si la perception ou la... s'il y a une meilleure réception parmi les jeunes pour la lecture dans votre milieu, et puis comment vous fidélisez ces jeunes-là à revenir chez vous, puis comment vous fidélisez aussi les parents à revenir à votre librairie.

M. Jean (Richard) : Première des choses, la librairie est aménagée spécialement pour avoir un département jeunesse très intéressant. On met l'emphase beaucoup sur la jeunesse — qui, comme je vous dis, c'est notre relève — en participant à des concours dans les écoles avec soit des certificats-cadeaux, après ça, qu'on leur remet pour les motiver. Pendant l'été, avec la bibliothèque municipale, il y a 300 jeunes qui ont 10 volumes à lire, et on leur remet des certificats-cadeaux, on fait une petite présentation avec ça, donc pour intéresser les jeunes de niveau primaire.

Le «speed-booking», c'est une activité qui... pour adultes. Un soir, dans un endroit culturel à Alma, il y a 10 personnalités de la municipalité qui ont été invitées à venir parler d'un livre qu'elles ont lu soit dans leur jeunesse, soit étant adultes, un livre qui les a marquées. En plus, on appelle ça un «speed-booking» parce que c'est numérisé. Ça veut dire, donc, qu'on a quatre minutes pour en parler. Les assistants, dans la salle qui a environ 150 personnes, ont une feuille de pointage, et on donne un pointage à celui qui nous a vendu l'idée ou qui nous a donné le goût d'aller lire son livre. Donc, c'est des personnalités choisies, là — politiques, municipales et commerciales, là — dans la ville, là, puis c'est un succès. C'est la troisième édition qu'on le fait. C'est un succès : on en entend parler dans les médias, les gens nous en parlent pendant des mois après. Et les livres que l'on parle, là, c'est incroyable, les retombées que l'on a après parce que les gens parlent, c'est de bouche à oreille, cette publicité-là. On est en région, donc c'est des activités intéressantes.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Puis est-ce que ça amène les gens à fréquenter davantage votre librairie après coup ou si...

M. Jean (Richard) : Oui, oui, absolument.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Vous sentez les retombées?
• (12 h 20) •

M. Jean (Richard) : Oh oui! Absolument, absolument. Moi, j'avais parlé d'un livre, entre autres — je suis arrivé deuxième, c'était par hasard — qui m'avait marqué parce que c'était captivant. Écoutez, les ventes, là, dans les... même les semaines et les mois qui ont suivi puis, encore là, après presque un an de ce titre-là que j'avais parlé, on a encore des retombées parce que les gens ont aimé ce livre-là, en ont parlé à d'autres personnes. Écoute, on parle de, je dirais, une centaine de copies, là, parce qu'on a discuté de ce livre-là. Donc, c'est de bouche à oreille, cette publicité-là qui s'est faite, là, de par des animations comme ça que l'on fait, là.

M. Bouchard (Daniel) : C'est quel titre?

M. Jean (Richard) : *Comme une tombe. Comme une tombe*, de Peter James.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Je vais vous amener sur une autre question.

M. Jean (Richard) : Oui.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Selon vous, est-ce qu'il y a urgence de réglementer le prix du livre unique ou le prix du livre sur une base commune?

M. Jean (Richard) : Moi, je pense que oui. Je pense que oui, parce qu'on est aussi des commerçants et on est aussi des libraires, mais on est aussi des commerçants, ce qui est très important. Se faire dire à presque tous les jours qu'on vend cher ou... Je vais aller... J'ai passé tellement vite tout à l'heure, je l'ai mentionné, que les gens — on est la deuxième destination maintenant ou presque — pensent qu'en librairie c'est plus cher qu'ailleurs parce qu'il y a quelques titres qui sont dans des grandes surfaces à des prix moindres. Donc, si quelqu'un pense : Bon, bien, j'ai un cadeau à faire, je vais rencontrer quelqu'un à l'hôpital, j'ai un petit souvenir à lui apporter, j'aimerais ça être la première destination, qu'ils viennent chez nous, qu'il y a une gamme de choix, que c'est bien disposé puis c'est dans le domaine du livre vraiment au lieu de passer dans une grande surface. Donc, ça, ça m'agace un peu, là, ce côté-là, que les gens, ils se disent : Bon, bien, en librairie, c'est cher. Il y a quelques titres qu'eux mettent moins cher pour attirer leurs gens, mais le reste des livres, c'est des prix honnêtes. Puis ce n'est pas seulement que des livres. Aussi, on vend des cartes de souhaits, on a des petits... des à-côtés, on fait du scolaire aussi, à la rentrée scolaire, là, c'est intéressant, que les gens savent : Bon, bien, écoute... Puis les gens qui viennent en librairie. Après, ils disent : Ecoute, ce n'est pas plus cher qu'ailleurs. Mais il faut qu'ils aient rentré pour le voir, puis...

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci. Selon vous, est-ce qu'on devrait modifier ou amender la loi n° 51 pour répondre aux besoins des libraires?

M. Jean (Richard) : M. Lavoie, tout à l'heure, il a bien résumé la loi n° 51. Je pense que la loi n° 51 nous permet de protéger les librairies, parce qu'on est... moi aussi, je suis agréé, on est aussi agréés, donc c'est intéressant de desservir, comme on le mentionnait tantôt, les écoles, avoir un bon choix. Je crois que cette loi-là nous permet d'avoir... puis nous oblige aussi à avoir des livres québécois et des livres européens dans nos librairies. On ne toucherait pas à la loi — moi, je pense que ça va bien — peut-être la présenter un peu mieux. Dans les écoles, souvent, il y a du nouveau personnel, des nouvelles directions d'école qui entrent en fonction puis la loi, des fois, ils ne sont pas tout à fait au courant. Nous, on a un travail à faire, on a des petits dépliants qu'on peut leur remettre, mais systématiquement les gens ne savent pas nécessairement, les nouveaux arrivés dans le domaine ne savent pas nécessairement c'est quoi, la loi n° 51. Ça fait qu'on est portés souvent à la réexpliquer.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci.

M. Jean (Richard) : Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. M. le député de Bonaventure.

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, messieurs, bienvenue. Comment se portent vos librairies? Comment ça va?

M. Bouchard (Daniel) : Moi, j'ai ouvert ma librairie ça fait 18 ans puis je suis toujours en progression. Alors, ça va, je suis obligé de dire que ça va très bien.

M. Roy : Vous avez une augmentation significative de votre...

M. Bouchard (Daniel) : Oui, oui, j'ai une augmentation... Bien, c'est parce que...

M. Roy : ...chiffre d'affaires ou...

M. Bouchard (Daniel) : Oui, mon chiffre d'affaires, parce que c'est... Le problème en librairie, c'est de se faire connaître, hein? Ça, c'est énorme, le temps que ça prend. Et puis faire aussi changer des habitudes des gens, c'est aussi énorme, là, puis ça a pris énormément de temps. Surtout que moi, je suis situé à Jonquière, hein — le centre d'activité est à Chicoutimi, bien entendu — alors, faire partir les gens de Chicoutimi, venir un peu à Jonquière, notamment les organismes subventionnés par le gouvernement, ça a été assez long — ils préfèrent venir à Québec, bien souvent, mais... c'est une blague, ça... mais, quand même, quand ils ont découvert la librairie, là, surtout la qualité des ouvrages qu'on avait, la quantité qu'on avait pour la jeunesse, alors là, ils ont été gagnés. Alors, je récolte ce que j'ai semé de nombreuses années, petitement.

J'aurais d'autres choses à vous dire, mais je ne sais pas si je peux embarquer sur...

M. Roy : Oui, allez-y.

M. Bouchard (Daniel) : ...d'autres affaires, étant donné qu'on se sent un peu en famille avec vous, là, étant donné qu'on vous voit tous un peu souvent à la télé. Alors, moi, quand j'examine la loi que... le projet que vous avez à juger, moi, je le jugerais sur trois catégories parce que, bien entendu, depuis que la commission est commencée, on s'est beaucoup posé de questions, à savoir c'était quoi, le chemin à prendre.

Alors, les trois stades, si on veut, que j'examinerais, c'est, bien entendu, premièrement, le bienfait de la loi n° 51. Ça, on ne peut pas la remettre en question. C'est magnifique : ça permet aux petites collectivités et aux grandes... aux petites collectivités, aux moyennes collectivités d'avoir une librairie dans leur patelin, mettons une ville quand même moyenne pour faire vivre une librairie, là. Ça prend quand même un 25 000, 30 000 de population, c'est sûr et certain.

Et, ensuite de ça, j'examinerais un peu toute la vie littéraire au Québec. La vie littéraire au Québec se développe à une dimension, une rapidité énorme. Avant ça, moi, j'avais participé à une ouverture de librairie dans les années 1970. On avait les Éditions du Jour — je les ai notées un peu — les Éditions de l'homme, Fides, Hurtubise, Leméac. C'est un peu les éditeurs qu'on avait. Maintenant, c'est énorme, là. Je vais vous dire, j'ai participé la semaine dernière à une... fait par les éditions Dimédia, une présentation de leurs nouveautés qu'ils avaient. Eux, Dimédia, ils ont à peu près une dizaine de petits éditeurs québécois qu'ils diffusent. Et c'était magnifique. Tous les gens, les éditeurs qui étaient là, qui présentaient leurs livres, là, étaient d'un enthousiasme, là, tu avais le goût de tous les lire, les livres. Moi, je suis parti avec une petite valise de livres, là, mais on avait le goût de tous les lire tellement que les livres avaient l'air intéressants, et la vie littéraire québécoise, depuis quelques années, là... On veut des livres européens encore, parce que, bon, un livre européen, bon... Mais le livre québécois, on le vend de plus en plus. Avant ça, moi, quand j'ai ouvert ma librairie voilà 18 ans, les livres québécois, là, j'avais beaucoup de misère à les vendre. Maintenant, on fait même des best-sellers avec les livres québécois, avec tout ce qui va alentour.

Alors, je vous ai mentionné, je vous ai énuméré un peu les petits éditeurs québécois avec le nombre de publications qu'ils font à la rentrée pour vous montrer le dynamisme mais aussi la petitesse et vous indiquer la nécessité de la librairie pour les faire connaître, parce qu'eux on ne les trouve pas en grandes surfaces. Je suis allé hier chez Costco. J'ai dit : Bon, bien, il faudrait bien que j'aille faire un tour là avant de venir ici. Parce que, quand on va chez Costco, bon, on ne regarde pas les livres, on passe, là, bien entendu. Et là j'ai vu à peu près 75 best-sellers, là, qui étaient étalés en piles, là, je ne dis pas qu'ils vont tous les vendre... mais j'en ai vu 75 que... Là, j'ai dit : Mon Dieu! J'ai dit : J'ai tous ces livres-là en librairie. Moi, ça me fait un peu de... Puis j'ai tous ces prix-là... J'ai tous ces livres-là. Mais, si on regarde la loi n° 51 qui a dit que les librairies pouvaient avoir 40 % d'escompte, pouvaient... les éditeurs étaient obligés de donner 40 % d'escompte, c'est dire qu'avec 40 % d'escompte, on peut à peine vivre. On peut vivre, mais, si on vit... on n'est pas capables de vivre avec l'escompte qu'ils donnent, eux. C'est impossible, là, c'est impossible.

Alors, je vous ai noté... Bon, ça ne sera pas long, je vais vous parler un peu de ces petits éditeurs, vous allez voir. Sémaphore, trois parutions... Est-ce qu'on peut se permettre?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Oui, vous avez encore cinq minutes.

M. Bouchard (Daniel) : Cinq minutes? O.K., j'ai cinq minutes, O.K. je vais peut-être en sauter. Sémaphore, trois parutions; Le Quartanier, 16 parutions; Remue-ménage, six parutions; Septentrion... Septentrion, je vais en parler plus longtemps, voulez-vous? Peuplade — je vais passer un peu, je reviendrai à Septentrion, ça vaut le coup. Ça vaut le déplacement, comme on dit — Peuplade, cinq parutions; L'Oie de Cravan, quatre parutions; Mémoire d'encrier, six parutions; Pleine lune, quatre, L'Instant même, sept; Planète rebelle, six. On voit le nombre de parutions qu'ils ont à gérer, la petitesse de leurs maisons d'édition, leur dynamisme aussi quand on voit les soirées littéraires à Montréal ou les semaines littéraires ou les fins de semaine littéraires. Ce sont tous des nouveaux éditeurs qui participent à ces activités-là. C'est très rare que vous allez voir quelqu'un qui vient de Leméac ou des Éditions du Jour — bien, les Éditions du Jour, on n'en parle plus — les Éditions de l'homme, etc.

Alors, je voudrais parler quand même ici, pendant que je suis à l'Assemblée nationale, d'un livre qui va paraître bientôt aux éditions Septentrion, qui traite du traité de Paris qui a été signé en 1763. Ça fait que M. Vaugeois va faire paraître un livre sur le bouleversement de l'Amérique qui a eu lieu, et il se base toujours... À toutes les fois qu'on entend parler du traité de Paris, c'est une perte pour le Québec, une affaire assez énorme parce qu'ils ont choisi la Louisiane au lieu du Québec, alors que c'est l'inverse qu'il aurait fallu vivre. Ça a été ce qu'on pourrait appeler une bénédiction pour le Québec d'avoir été exclu dans le traité de Paris, parce que ça a fait en sorte qu'on n'a pas participé au régicide, c'est-à-dire à la mort du roi. C'est quand même assez magnifique. Alors, ça nous donne un état de pureté de peuple. Fantastique, quand même, hein? Et on pourrait continuer là-dessus, mais je m'arrête là. Je voulais dire ça. Alors, c'est quand même... Ça fait 250 ans que le traité de Paris a été signé, ça mérite...

• (12 h 30) •

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : M. Bouchard, si vous le permettez...

M. Bouchard (Daniel) : Oui.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Ce que je comprends, c'est que vous n'avez pas pu faire votre présentation.

M. Bouchard (Daniel) : ...je réponds aux questions...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Oui? D'accord. Parce que ce que je vous aurais proposé, c'est que nous continuions sur le temps du gouvernement, il n'en restait pas beaucoup. Mais, comme vous avez juste pris cinq minutes pour votre présentation, je vous aurais octroyé des minutes sur le temps que vous n'avez pas pris sur votre présentation.

M. Bouchard (Daniel) : Oui. Alors, si je comprends bien...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Il vous reste encore du temps.

M. Bouchard (Daniel) : O.K., O.K. Alors, on parlait des petits éditeurs, tellement ils sont importants. La littérature européenne tend à chuter, autant par la qualité que par le nombre qu'on vend en librairie, je suis persuadé. Ensuite, il y aurait quelque chose d'important aussi, c'est que tous les acteurs du milieu sont d'accord, notamment les éditeurs, ce qui est quand même assez bizarre, que tous les éditeurs soient d'accord avec cette politique-là, là, c'est quand même assez particulier, tous les acteurs, les bibliothèques.

Il y a aussi une affaire que j'ai remarquée, moi, c'est que, quand on parle que le prix va augmenter ou diminuer, le prix va augmenter. Si on n'établit pas le prix fixe, le prix va augmenter, c'est sûr et certain. Moi, j'ai déjà, là... Quand je reçois un livre à la librairie, je regarde. Avant de voir la facture, je regarde le livre : Oui, ce livre-là, il coûte à peu près ça. Je regarde la facture : Wow! Pas mal trop cher! Puis, notamment chez un éditeur, je regarde souvent ça, toujours, les livres sont trop chers. Alors, je me pose des questions. J'ai dit : Pourquoi ses livres à lui sont chers comparativement à d'autres livres de la même catégorie, de la même prestance, de la même... Alors, je me dis : Ça doit être parce qu'il les vend en grandes surfaces puis il essaie de se rattraper. Puis je suis persuadé, là, que c'est ça. Ou encore il vend ses livres de sa maison d'édition en vente dans ses librairies et puis il monte le prix, parce que, bon, tout ça mis ensemble, là...

Alors, c'est à peu près ce que j'ai à vous dire, moi, sur... Ah! Je voudrais quand même vous dire... O.K., deux minutes? Deux minutes. Alors, vous savez comme moi, quand j'ai démarré ma librairie, voilà 18 ans, j'étais sur le bien-être, j'avais cinq enfants et j'ai demandé le programme PAIE, 50 000 \$. Je suis allé négocier avec mon banquier. Mon banquier m'a regardé, il m'a dit : Je ne connais pas ça, les librairies, je vais faire une petite étude puis je vais revenir. Alors là, il a fait son étude, il est revenu, il dit : Oui, il dit, les librairies, c'est rare que les librairies, ça tombe en faillite, il dit, puis tu as une bonne expérience. Il dit : O.K., je te le donne. 50 000 \$. Alors, quand j'ai vu 50 000 \$, tu sais comme moi que... Là, je me suis dit : Oui, j'ai 50 000 \$, mais je ne serai jamais capable d'ouvrir ma librairie. Comment je vais faire? Alors là, j'étais un peu confus de tout ça, là. Alors, je suis allé dans un salon du livre — je vous raconte ça rapidement — dans un salon du livre de la région, comme il va y avoir, là... Là, j'essaie de parler à quelqu'un qui pourrait m'aider à voir la lumière là-dedans. Personne ne voulait me parler, bien entendu. Ouvrir une librairie, quelle affaire idiote! Alors là, je m'assois dans un kiosque, débité, sans... tu sais, débité, là. Qu'est-ce que je vais faire? Là, je parle avec le monsieur à côté de moi. Je lui dis : Je veux ouvrir une librairie. Bien, il dit : Ouvre-la, ta librairie! Bien, j'ai dit : Je n'ai pas de... écoute, je n'ai pas assez de livres pour ouvrir une librairie, je n'ai pas assez d'argent. Il dit : Moi, il dit, j'en ai, des livres.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : M. Bouchard.

M. Bouchard (Daniel) : Oui.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Je me permets de vous interrompre parce qu'il ne vous reste pas beaucoup de temps. Il restait un petit peu de temps au gouvernement, on va le redistribuer par après sur votre temps que vous n'avez pas pris en présentation. Là, c'est sur mon temps à moi. Le gouvernement voudrait poser une dernière question. Du côté du gouvernement, M. le député de Bonaventure, allez-y.

M. Roy : Merci. Écoutez, est-ce que vous considérez que les consommateurs sont d'accord avec la réglementation du prix du livre?

M. Bouchard (Daniel) : Oui, les consommateurs sont d'accord. Moi, je pense que vous, individuellement, si vous n'auriez pas à voter selon la ligne du parti, vous seriez d'accord. Tout le monde, ne peut pas... tout le monde peut être... il est d'accord avec ça.

M. Roy : Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup. Nous allons maintenant du côté de l'opposition officielle. Mme la députée d'Acadie, vous avez la parole.

Mme St-Pierre : Merci, M. Bouchard, M. Harvey. Vous êtes chanceux de lire dans les lignes du parti, vous. Je pense que cette commission parlementaire là, elle est essentielle pour vraiment nous éclairer et essayer de faire en sorte que le gouvernement puisse arriver avec une solution, parce que nous sommes vraiment dans un moment où il faut qu'il y ait une solution à cette situation tragique que vivent les libraires indépendants. Puis je pense que le mot «tragique», il n'est pas trop fort dans mon esprit. Ce n'est plus le temps, à mon avis, de pousser des études fines par dizaines. Il faut que le ministre de la Culture mette son chapeau de ministre de la Culture et qu'il arrive avec une solution pour faire en sorte que les petites et les librairies indépendantes puissent avoir leur place dans la société québécoise et une place pérenne.

Alors, moi, j'y crois énormément, et vous pouvez vous assurer que nous allons travailler très fort pour faire en sorte que le gouvernement propose rapidement une solution. Quelle sera sa décision? Je ne le sais pas, ce n'est pas moi qui prends les décisions, mais je pense qu'il faut que le gouvernement prenne une décision dans ce dossier-là.

Vous parlez avec beaucoup de passion de votre métier de libraire, et je pense que c'est ça qui est important, c'est la passion. Vous dites que vous avez été vous promener dans une grande surface, vous avez vu 75 best-sellers. Êtes-vous sûr que vous avez vu 75 best-sellers?

M. Bouchard (Daniel) : Si je calcule les livres d'enfants, oui, mais... j'en ai vu certainement 50, j'en ai calculé 50 facilement... 55, 55, mais, si je calcule un peu d'autres livres que j'ai laissés tomber, là, oui.

Mme St-Pierre : Oui, mais la question qui se pose régulièrement, c'est : Est-ce que le client qui voit ou qui achète dans une grande surface — qui n'a rien à voir avec le travail de libraire, là, c'est une grande surface qui vend toutes sortes d'affaires, des chaises de parterre, de la nourriture et tout ce que vous voulez — est-ce que ce client-là, il va faire le trajet... il va prendre sa voiture, va faire le trajet puis aller chez vous?

M. Bouchard (Daniel) : Pas nécessairement. Ils vont en... s'en vendre encore. Il va s'en vendre moins, mais... Bien, tu peux y aller, toi aussi.

M. Jean (Richard) : Oui. Moi, je pense que, comme libraires, on a un travail à faire aussi, O.K.? On a un travail qu'il faut continuer, O.K.? C'est ça qu'il faut faire. Tantôt, on parlait d'activités qu'on fait, de publicité, il faut que les gens de notre municipalité, de notre région nous voient puis sachent qu'est-ce qu'on fait puis c'est quoi, l'importance d'une librairie, O.K.? C'est un commerce qui est différent des autres à cause de ça. C'est un commerce qui est très culturel. Les gens ont besoin d'aide, ils viennent chez nous. Ils sont malades et ils cherchent un livre sur telle maladie, on peut les conseiller, on est au courant de ce que l'on a.

Donc, le travail de libraire n'est pas nécessairement en arrière du comptoir au côté de la caisse puis attendre que les gens viennent, O.K.? C'est ça qui est important. Et je pense, comme librairie, là, il faut mettre ça gai. Moi, j'ai un coin foyer avec des chaises, les gens peuvent s'asseoir, peuvent lire, tu sais, on leur met ça agréable, on met ça chaleureux, familial. C'est un peu ça. Ça fait qu'on a un travail très important à faire pour justement changer cette mentalité-là. Si, heureusement, la loi peut passer, nous, après ça, là, on se lève les manches puis on a un gros travail à faire comme libraires.

Mme St-Pierre : Moi, j'aime beaucoup les salons du livre, là, je trouve que c'est formidable : on rencontre les auteurs puis on peut faire signer nos livres, et tout ça, avoir des autographes, mais est-ce que les salons du livre aident les libraires indépendants ou nuisent aux libraires indépendants?

M. Jean (Richard) : Moi, je pense qu'ils aident les libraires indépendants.

Mme St-Pierre : ...nos cadeaux de Noël au Salon du livre de Montréal.

M. Jean (Richard) : Bien, celui de Montréal... Moi, je suis en région, il me dérange moins, lui de Montréal, là.

Mme St-Pierre : ...le vôtre, il est quand, votre salon du livre?

M. Jean (Richard) : Dans deux semaines, à Jonquière, le 26, 27, 28, à Jonquière.

Mme St-Pierre : Mais est-ce que les libraires indépendants sont présents aux salons du livre?

M. Jean (Richard) : Oui, oui. Souvent, on a une rotation entre... on représente...

Mme St-Pierre : ...

M. Jean (Richard) : Oui, c'est ça. Parce qu'il y a des ventes qui se font là aussi, là, donc on représente aussi... On tient les kiosques pour les distributeurs.

M. Bouchard (Daniel) : Comme notre librairie.

M. Jean (Richard) : C'est ça, on la tient comme notre librairie. C'est du personnel habitué, du personnel qui sont capables de conseiller les gens qui sont moins habitués en librairie, ces gens-là, mais ils viennent... Bon, la Librairie Harvey va être identifiée avec l'éditeur, ça fait que les gens, bon, bien, ils posent des informations, on est capables de répondre, ce n'est pas seulement que des commis, là, qui vont être...

Mme St-Pierre : En termes du nombre de librairies dans votre région, il me semble que j'ai lu il n'y a pas longtemps qu'il y avait une librairie... c'est la librairie, je pense, Au Royaume, du Saguenay...

M. Jean (Richard) : Oui, oui. Cette librairie-là a fermé ses portes...

Mme St-Pierre : ...qui a fermé ses portes. Donc, vous êtes maintenant quatre... Vous étiez quatre, vous êtes rendus trois? Vous êtes...

M. Jean (Richard) : Plus que ça.

Mme St-Pierre : Plus que ça?

M. Bouchard (Daniel) : Il y en a quatre, et puis il y a quand même un mégabureau à Roberval qui, lui, est agréé aussi.

Mme St-Pierre : O.K.

M. Bouchard (Daniel) : Mais on a trois... On est quatre librairies, là. Avec Archambault, ça fait cinq, quand même.

M. Jean (Richard) : On est cinq. Puis Dolbeau, il y en a une aussi. Ça fait qu'on est...

M. Bouchard (Daniel) : Cinq avec Dolbeau.

M. Jean (Richard) : Oui, avec Dolbeau, c'est ça.

M. Bouchard (Daniel) : Mme St-Pierre, je peux-tu vous... Quand on est montés, on a traversé le parc des Laurentides, tout à l'heure, là...

Une voix : ...

M. Bouchard (Daniel) : Oui. Bien oui! Je la passe à vous par la suite. Parce que ma femme a fait le discours, que vous auriez aimé, sur qu'est-ce qu'est qu'un libraire, dans l'auto... dans l'auto, par contre. C'est exactement qu'est-ce que...

• (12 h 40) •

Mme St-Pierre : Bon. Donc, êtes-vous... elle est d'accord avec moi. Je n'ai pas d'autre question à vous poser, je pense que votre exposé est très clair. On comprend aussi... les gens qui nous écoutent peuvent comprendre davantage le travail important que vous faites comme libraires : vous êtes des pédagogues, vous êtes des conseillers, vous êtes des confidents. Vous faites un travail qu'on ne retrouvera pas dans un autre secteur.

Maintenant, est-ce que, dans votre perspective à vous, avec les nouvelles technologies et toute la question des nouveaux médias, nouvelles technologies, est-ce que vous êtes en voie de disparition? Je m'explique là-dessus : Est-ce que vous allez être capables, au fil des années, à survivre à tous ces changements technologiques? Parce qu'on parle du prix fixe, oui, mais il y a autre chose aussi qui arrive dans votre... qui se présente à vous et qui peut vous... Et est-ce que, si la loi est acceptée, est adoptée, ça va vous permettre de vraiment assurer votre pérennité?

M. Jean (Richard) : Et avec le travail qu'on a à faire aussi, que je mentionnais tout à l'heure, mais aussi ce qu'on parle, on parle du livre numérique surtout, hein, les nouvelles technologies, c'est ça. Donc, dans nos choix de personnel aussi, on a des jeunes qui sont très habitués, on est supportés, on est appuyés par l'Association des libraires et ruelleslibraires.com. Dans toutes nos publicités, c'est indiqué. Les gens, on leur facilite la chose s'ils veulent télécharger des livres. Donc, il faut rester aussi avec les associations qu'on a pour s'aider, là. Parce que c'est beaucoup de sous, quelqu'un indépendant qui peut travailler avec le numérique, tandis qu'avec *Rue des Libraires*, bien, on est très, très bien appuyés.

J'ai apporté, tout à l'heure... tantôt, j'avais oublié de vous le mentionner, il y a des revues que les librairies passent, là — je vais vous en laisser quelques exemplaires — avec la LIQ, c'est *Le Libraire*. Ça, on en a des piles. Ça nous coûte de l'argent, ça, donner ça aux clients, mais c'est extraordinaire comme outil de travail. Ça fait que, donc, tantôt, je vais pouvoir vous en laisser, j'aurais dû vous le laisser avant. Ça, c'est nos associations qui font ça. Ça fait que, comme libraires, on laisse ça dans un présentoir à l'entrée du centre commercial, les gens peuvent en prendre. On a des retombées immédiates après ça, les gens, quand ils arrivent. Alors, on le voit. Si vous voulez... vous sortez un livre demain matin, moi, je vous conseille d'aller à *Tout le monde en parle* parce que, le lendemain matin, là, ça bouge, là, c'est incroyable. Bien, c'est un peu bouche à oreille, publicité, c'est ça qu'on a à faire.

Mme St-Pierre : Mais il faut être invité, hein?

M. Jean (Richard) : Il faut être invité. Oui, il faut être invité.

Mme St-Pierre : Puis on ne veut pas toujours y aller.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté du deuxième groupe d'opposition. Mme la députée de Montarville, vous avez la parole.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Messieurs, merci. Merci pour votre mémoire, c'est un plaisir de vous entendre, et je suis particulièrement heureuse d'entendre M. Bouchard qui a un «success story», une belle histoire, ça fait du bien à entendre.

Et, naturellement, nous tous, tous les parlementaires, comprenons très, très bien la pertinence du travail de libraire qui n'est pas le même que le commerçant qui vend... On le comprend, ça, n'avez crainte. La question qu'on se pose, c'est : Est-ce que ça va aider? Est-ce qu'il y aura un déplacement? Peut-on s'assurer que les prix n'augmenteront pas, qu'on ne privera pas des gens qui courent après les rabais pour acheter et que ces gens-là n'achèteraient pas, là... Alors, c'est tout ça qui est en jeu.

Cela dit, dans votre document, le cinquième point, vous nous parlez de quelque chose d'intéressant. À la sortie d'*Harry Potter*, vous en avez vendu davantage que la grande surface à côté de vous. Et la sortie, par la suite, du Dan Brown, là vous nous dites que la grande surface avait le double de volume. Ce que je me demandais... Oui?

Une voix : ...

Mme Roy (Montarville) : Bien, je me demandais — puis vous préciserez : Est-ce que vous avez de la difficulté à vous faire alimenter en nouveautés par rapport aux grandes surfaces? Est-ce que les distributeurs privilégient d'aller porter la grosse quantité dans les grandes surfaces?

M. Jean (Richard) : Non. Normalement, ça arrive à peu près la même journée, dans le même avant-midi, si... Mettons que ça arrive dans l'avant-midi, là, il y a quelques heures de différence, mais c'est assez bien respecté, ça. Ça, il n'y a pas de problème. La différence, tantôt c'est ce qu'on disait, on voit qu'en six ans, de 2007 à aller à 2013, le dernier Dan Brown, normalement, j'aurais dû en vendre, dans la première semaine, peut-être 150, le Dan Brown, là, quand il est sorti. Normalement, c'est les prévisions à peu près qu'on aurait dû faire. Mais, dans les six dernières années, les grandes surfaces ont pris une partie importante des best-sellers, c'est ça qui fait la différence.

Si je regardais... un petit calcul rapide, là, la différence entre une librairie qui se porte bien, à la fin de son année fiscale dans les 12 mois... je vendrais cinq best-sellers par jour, là, de plus, puis ça fait toute une différence à la fin de l'année. Ce n'est pas énorme ce que l'on a, même si... Il y a encore de la place pour les Costco, les Wal-Mart, les pharmacies, oui, sauf que ça devient une compétition beaucoup plus saine.

Donc, si, eux, ils veulent avoir des livres sur les tablettes de côté avec de la poussière, c'est leur problème, mais au moins le prix va être semblable au nôtre. Ça fait que c'est pour ça que l'*Harry Potter*, c'est l'exemple que je donnais, parce qu'on faisait... quand il sortait un grand titre, il y a des événements, on en vendait beaucoup plus que ces grandes surfaces là, mais là, maintenant, ce n'est plus tout à fait ça. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup. Mme la députée de Gouin, vous avez la parole.

Mme David : Merci, Mme la Présidente. Bien, d'abord, à l'instar de mes collègues, je veux vous dire moi aussi que je pense qu'on n'a vraiment pas besoin d'être convaincus de l'importance du travail que vous faites, on le sait. Vous nous parlez des activités de promotion. J'ai eu la chance quelquefois de pouvoir participer à des activités comme ça dans des librairies, c'est inestimable. Et d'ailleurs moi, j'aurais dit *Bonheur d'occasion* comme livre qui a marqué ma vie.

Une voix : Ah! C'est bon.

Mme David : Mais j'ai une question, peut-être, à la suite de ma collègue, justement. Moi, je voudrais savoir concrètement qu'est-ce qui s'est passé, dans le fond, entre 2007 et maintenant. Si, en 2007, la sortie en grande surface d'*Harry Potter* ne vous posait pas problème — pas vraiment, puisque vous aviez fait une très bonne vente — pourquoi est-ce que ça pose problème maintenant?

M. Jean (Richard) : C'est parce qu'on voit les grandes surfaces avec leur publicité : *Le prix le plus bas tous les jours*. Bon. Ça, ça vient d'entrer dans la mémoire des gens tout le temps, leurs habitudes de consommation. Bon, ils n'en ont pas assez, ils vont rentrer à l'épicerie parce qu'ils veulent avoir les gens deux, trois fois par semaine chez eux. Ça fait que c'est tout ça qui fait que ça attire la clientèle. Puis on parle de six ans, là, de publicité, donc ça commence à rentrer, là, dans la mémoire des gens, dans la tête des gens, là. Moi, c'est un peu ce que je pense comme...

Mme David : C'est une sorte d'habitude qui se crée, finalement, et qui vous fait mal.

Une voix : C'est ça.

Mme David : D'accord. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Merci beaucoup, MM. Jean et Bouchard. Et la commission suspend ses travaux jusqu'à 15 heures cet après-midi. Bon appétit à toutes et à tous. Merci.

(Suspension de la séance à 12 h 46)

(Reprise à 15 h 2)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux. Je demande à toutes les personnes dans la salle de bien vouloir éteindre la sonnerie de leurs téléphones cellulaires.

Et nous allons poursuivre sans plus tarder les auditions publiques dans le cadre des consultations particulières sur le document intitulé *Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques*.

Nous recevons cet après-midi les représentants du Conseil québécois du commerce de détail, Mme Pâquet, M. Turgeon. Bienvenue à l'Assemblée nationale. Vous allez disposer d'un temps maximum de 10 minutes pour faire votre exposé. Par la suite suivra un échange avec les parlementaires. Donc, M. Turgeon, la parole est à vous. Je vous demande de vous présenter, ainsi que la personne qui vous accompagne. Merci.

Conseil québécois du commerce de détail (CQCD)

M. Turgeon (Léopold) : Mme la Présidente, M. le ministre, Mmes et MM. les députés, bonjour. Mon nom est Léopold Turgeon. Je suis le président-directeur général du Conseil québécois du commerce de détail. Je suis accompagné de Me Françoise Pâquet, directrice des relations gouvernementales au CQCD.

Le CQCD remercie la Commission de la culture et de l'éducation de lui donner l'occasion de s'exprimer aujourd'hui. Prémunant que vous avez eu l'occasion de lire notre mémoire, je me permettrai d'insister, au cours des prochaines minutes, sur l'un des éléments qu'il contient, un seul. D'entrée de jeu, je confirme que le CQCD comprend et appuie l'objectif recherché par le gouvernement avec ce projet de loi, soit la protection de l'industrie culturelle du livre au Québec, et c'est très légitime, mais il y a un piège bien sournois devant nous tous, j'y reviendrai dans un moment.

Créé en 1978, le Conseil québécois du commerce de détail a pour mission de promouvoir, représenter et valoriser le secteur du commerce de détail au Québec et les détaillants qui en font partie afin d'assurer le sain développement et la prospérité du secteur. Le CQCD est le plus important regroupement de détaillants au Québec, il représente un secteur économique comptant plus de 46 000 établissements commerciaux répartis dans toutes les régions du Québec. Le commerce de détail génère plus de 466 000 emplois au Québec, soit l'équivalent d'un travailleur sur sept, ce qui en fait le deuxième plus important secteur d'emploi du Québec.

En 2012, plus de 103 milliards de dollars de ventes au détail ont été réalisés. Le CQCD représente à lui seul plus de 70 % de l'activité économique liée au commerce de détail. Ses membres opèrent dans presque tous les secteurs d'activité commerciale, incluant les magasins d'articles de sport, de passe-temps, de musique, de librairie. Tous les types de détaillants y sont représentés, petits, moyens et grands, qu'ils aient pignon sur rue ou qu'ils soient situés dans un centre commercial, dont les grands magasins et les grandes surfaces, les chaînes, les franchiseurs, les franchisés, les détaillants indépendants, les regroupements d'achats. Il y a évidemment plusieurs membres du CQCD dans chacune de vos 125 circonscriptions.

Le CQCD suit avec intérêt, depuis de nombreuses années, l'évolution du dossier du livre au Québec. Tout en reconnaissant les difficultés des librairies indépendantes, le CQCD a toujours considéré que chaque détaillant, même une grande surface, peut tirer parti de ce qu'il juge être ses meilleures pratiques commerciales.

L'annonce de la présente consultation a incité les administrateurs du CQCD à se questionner sur le dossier du livre. Après avoir été interpellé par ses membres et différents joueurs dans le domaine du livre, le CQCD a décidé d'analyser davantage la situation actuelle. Voici ce qu'il en est ressorti.

D'abord, le besoin d'actualiser le cadre législatif actuel pour y intégrer le livre numérique. Le CQCD estime en effet important que la question du prix du livre imprimé et celle du livre numérique, autant français qu'anglais, soient désormais traitées conjointement pour éviter de déséquilibrer le marché et également assurer la cohabitation commerciale des deux formats. Le marché du livre numérique étant en augmentation exponentielle, il est capital qu'il soit rapidement pris en compte. D'ailleurs, il serait même souhaitable de définir le mot, le terme «numérique». Enfin, l'urgence d'encadrer les règles et les pratiques entourant la vente en ligne de livres.

Le CQCD est d'avis que la question du commerce en ligne requiert rapidement une profonde réflexion au Québec. Qu'il s'agisse du livre ou de tout autre produit, les détaillants québécois, incluant les librairies indépendantes à succursales et même les grandes surfaces, subissent une concurrence déloyale de la part des géants mondiaux de la vente du livre sur le Web, comme *eBay*, *Amazon* et *Apple* : c'est ça, le piège sournois que j'ai évoqué plus tôt. Les *eBay* et *Amazon* de ce monde sont installés dans des États souvent exempts de taxes, la plupart du temps dans des parcs industriels pour lesquels ils sont subventionnés. Ces entreprises sont en partie responsables de la fragilisation de l'industrie culturelle du livre au Québec, et leur pénétration de marché est phénoménale, même au Québec.

Cet été, sur les tablettes numériques, que lisaient vos concitoyens de Havre-Saint-Pierre, de l'est de Montréal, de Saint-Vincent-de-Paul, de Saint-Bruno, de Parc-Extension? Ils lisaient sans aucun doute, tout comme vos concitoyens du Parc La Fontaine, de Saint-Philémon, de Paspébiac et de Saint-Hyacinthe, des livres achetés dans un modèle de concurrence qui échappe au gouvernement du Québec. Et je serais bien curieux de faire l'inventaire de tous les livres qui se trouvent dans les tablettes de nos parlementaires. Comprenez bien que ce n'est aucunement un reproche. C'est tout simplement l'expression d'une nouvelle réalité de notre société, dont, je le répète, le modèle de concurrence échappe au gouvernement du Québec. Il est important de réaliser que la majorité des produits achetés par les consommateurs entrent au Québec sans qu'ils paient de taxe, privant ainsi le gouvernement d'un sérieux manque à gagner. Cette situation représente un commerce, une concurrence déloyale pour les établissements d'ici, qui, eux, non seulement paient des taxes, mais offrent des emplois et contribuent à l'essor économique du Québec. Ce phénomène n'est pas unique au Québec. Nos voisins américains ont décidé de se pencher sérieusement sur la question et, en mars 2013, un amendement au budget fédéral, appelé le Market Fairness Act, a été approuvé, permettant aux États de collecter les taxes sur les ventes réalisées dans d'autres États au moyen du commerce électronique. Et, depuis le printemps 2013, le CQCD tente de sensibiliser le gouvernement du Québec à l'importance d'analyser davantage cette problématique dans le cadre d'un mandat d'initiative provenant de la Commission des finances publiques. Enfin, le CQCD croit fermement en un marché où la libre concurrence peut s'exercer. Selon nous, le gouvernement ne doit pas, sauf exception et dans des cas bien justifiés, s'immiscer dans les lois du marché.

Nous assistons actuellement à une importante fragilisation de l'industrie culturelle du livre au Québec, qui va bien au-delà des enjeux traditionnels. La concurrence et l'éventuelle domination, voire monopole pouvant provenir des sites Internet comme *eBay* et *Amazon* nécessitent un minimum d'intervention afin que les détaillants québécois puissent demeurer concurrentiels. Étant donné la situation, le CQCD croit que le gouvernement ne doit pas laisser le développement du lectorat et l'industrie nationale du livre aux seules forces du marché. Le CQCD considère également que le gouvernement doit veiller à ce que le consommateur ne soit pas pénalisé par une hausse des prix des livres sur le marché.

• (15 h 10) •

Le fait que le Québec soit la province canadienne où les habitudes de lecture sont au dernier rang doit inciter le gouvernement à agir avec vigilance pour ne pas encourager une hausse des prix qui serait néfaste au lectorat. C'est pourquoi la mise en place d'une réglementation du prix des ventes au public des livres neufs pendant une courte période déterminée pourrait être une solution intéressante. Nous considérons qu'une telle solution ne priverait pas les consommateurs de rabais, mais ne ferait que différer le moment où il lui serait possible d'acheter le livre à prix réduit.

En conclusion, les détaillants du Québec estiment que l'aspect culturel des produits québécois est plus que jamais en jeu. Alors que la vente en ligne des livres numériques contribue à transformer radicalement la vente des livres au Québec, le CQCD appuie une réglementation sur le prix unique du livre, autant francophone qu'anglophone, et cette réglementation doit s'appliquer également aux livres numériques. Dans ces circonstances, le gouvernement doit exercer un véritable leadership visant à protéger notre richesse culturelle et notre langue, car, disons-le, le livre n'est pas seulement un simple produit comme les autres. Il permet de refléter et de communiquer la pensée et la culture de toute une société, pour aujourd'hui et demain.

Nous vous remercions à l'avance de l'attention que vous portez à ces commentaires et nous vous offrons notre entière collaboration dans les prochaines étapes entourant le suivi de cette consultation.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Turgeon. Nous allons maintenant du côté du gouvernement. M. le ministre de la Culture et des Communications, vous avez la parole.

M. Kotto : Merci, Mme la Présidente. Mme Pâquet, M. Turgeon, soyez les bienvenus, et merci pour la contribution que vous apportez à cet exercice de «dapatouillage» — appelons ça comme ça — entre les positions pour et contre.

Le prix réglementé. De mémoire, en fait, à l'aune des informations dont je dispose, vous n'avez pas toujours été pour la réglementation d'un prix plancher sur le livre neuf. Qu'est-ce qui vous a fait changer de perspective?

M. Turgeon (Léopold) : Lorsqu'on a fait notre réflexion, évidemment le conseil d'administration s'est penché sur la question du livre et, évidemment, dans le conseil d'administration, on a tous les joueurs, incluant des joueurs qui sont dans le livre, d'autres qui ne le sont pas. Et ce qui était important à ce moment-là, c'était de faire une réflexion qui représentait d'abord et avant tout le commerce de détail. On a toujours été effectivement dans une position qui était totalement différente, c'est-à-dire qu'on encourageait effectivement le libre marché.

Et qu'est-ce qui a changé? Actuellement, la donne a complètement changé avec l'arrivée de grands joueurs comme *Amazon*. *Amazon*... Et le livre est un produit, mais, si on parle au sens plus large du commerce de détail, *Amazon* fait une compétition féroce et déloyale parce qu'ils sont installés dans des États où il n'y a pas de taxe, parce qu'ils s'installent dans des parcs industriels, parce qu'ils font la livraison partout et aussi parce que les produits rentrent ici, au Québec, sans payer de taxe. Alors, il y a toutes sortes de façons de contourner pour ne pas charger de taxes. Évidemment, sur le livre papier, il n'y a pas de taxe, mais ce qu'on a voulu surtout apporter, le point de vue qui était important, c'était de montrer vers quoi on s'en va.

Et, avec ces grands joueurs là qui sont maintenant dominants... Si on prend, par exemple, *Amazon*, *Amazon* vend actuellement, juste aux États-Unis, 5 % du commerce de détail. C'est deux fois les ventes du Québec en commerce de détail annuel. Et on s'en va vers la domination des oligopoles, et le danger de s'en aller dans les oligopoles va inévitablement nous amener à une augmentation des prix. Ils ont le contrôle, ils ont des machines qui viennent supporter leur approche, et c'est l'angle de la compétition déloyale qui nous a permis d'apporter une modification à notre position.

M. Kotto : Vous avez parlé d'*eBay*, *Amazon*, *Apple*. C'est une cible... enfin, ce sont des cibles qui nous ont souvent été pointées. Avez-vous pensé aux changements de comportement des lecteurs depuis l'explosion des nouvelles technologies et, plus spécifiquement, des médias sociaux? Je m'explique. Beaucoup de gens qui sont versés dans les médias sociaux, pour la plupart, sont potentiellement de grands lecteurs, passent énormément de temps soit sur Twitter soit sur Facebook à communiquer, à échanger, et, quand vient tard le soir le moment de prendre un livre, on est fatigué, et ça amène le report de lectures qu'on a à faire et, par conséquent, effet domino oblige, ça amène ces personnes à ne pas retourner régulièrement à la librairie, comme par le passé, se chercher un livre. Est-ce que vous avez eu à réfléchir sur ce phénomène-là? Parce qu'il est réel.

M. Turgeon (Léopold) : En fait, ce qu'il faut comprendre, c'est que le marché du livre est un marché qui est très, très stable en termes de ventes, si on fait l'exception en 2009, où on a eu la réforme, où là on a eu une croissance du livre, mais, règle générale, c'est un marché qui est très, très stable, et, indépendamment des médias sociaux ou pas, le livre, encore actuellement, est au même niveau que le début des années 2000. Donc, actuellement, à ma connaissance, si je fais juste observer les chiffres, le livre est toujours stable. Il se vend à peu près toujours le même nombre de livres au Québec, qu'ils soient numériques et/ou papier.

M. Kotto : Alors, si je vous entends bien, ce qui veut dire que la clientèle — appelons les consommateurs ainsi — se déplace au bénéfice des *eBay*, des *Amazon*, des *Apple* et des grandes surfaces. C'est ce que vous voulez dire.

M. Turgeon (Léopold) : J'apporterais une nuance, si vous permettez. Il est important de préciser qu'on est pour le commerce en ligne, le commerce en ligne dans les règles. Le commerce en ligne qui est fait par les entreprises qui ont pignon sur rue et/ou qui sont ici au Canada, au Québec, on n'en a pas, de problème, on est pour le libre marché. Là où est notre point, c'est les entreprises qui nous font de la concurrence de façon déloyale, c'est à ce niveau-là qu'on en est. Maintenant, qu'on change de support pour la lecture... évidemment, pour nous, on est bien conscients que la technologie est en train complètement de révolutionner le commerce de détail.

M. Kotto : O.K. Vous avez, à la page 3 de votre mémoire, dit : «Nous considérons qu'une telle solution — vous parliez de la réglementation — ne priverait pas le consommateur de rabais, mais ne ferait que différer le moment où il lui serait possible d'acheter le livre à prix réduit.» Est-ce que vous pensez sincèrement que le consommateur serait en accord avec une réglementation, si c'est la finalité de cet exercice qu'on tient ici?

M. Turgeon (Léopold) : Il faut comprendre que les livres qui sont en rabais représentent à peu près 11 % du marché. Donc, c'est de cette part de marché là qu'on parle. Je pense que ça donne des armes égales à tous les détaillants pour vendre un produit. Ça donne aux libraires, ça donne à l'ensemble de l'industrie la possibilité d'être à armes égales un certain temps. Ce n'est pas une solution finale, je pense que c'est un coup de pouce, c'est pour aider nos détaillants qui ont pignon sur rue et qui font commerce ici.

M. Kotto : O.K. J'entends bien ce que vous dites. Mais ce qui me préoccupe actuellement, c'est le comportement du consommateur dans l'hypothèse où on légiférerait sur un prix plancher sur le livre neuf. Moi, je n'ai aucun élément de référence pour lire ce comportement, à savoir s'il va continuer à aller acheter au même rythme ou s'il va se retenir d'acheter et, éventuellement, totalement changer par la suite et s'orienter, justement, sur *Amazon* ou *eBay*, en ligne.
• (15 h 20) •

M. Turgeon (Léopold) : Il faut comprendre que le produit qui est à rabais, c'est un produit d'appel. Étant un produit d'appel, ça permet aux entreprises de donner aux consommateurs l'impression que ce qu'il achète dans cette entreprise-là, c'est moins cher. Donc, par définition, le consommateur finit par dire : C'est moins cher, mais dans les faits on touche 11 % des produits qui sont bien ciblés. Ces grandes organisations là sont prêtes à perdre de l'argent pour éventuellement faire consommer d'autre chose, parce que... je ne sais pas si vous êtes allés sur ces sites-là, mais, dès qu'on a un produit, bien ils nous en proposent un similaire, et on va donner 15 \$ pour ton prochain achat, et etc. Donc, est-ce que ça, c'est bon pour le consommateur? Je ne suis pas certain.

M. Kotto : O.K. Vous nous faites également, à travers votre mémoire... faire comprendre... Il est intéressant qu'un organisme de gens d'affaires se préoccupe du lectorat et de l'accès aux livres pour tous les milieux. Est-ce que vous pouvez élaborer?

M. Turgeon (Léopold) : Pouvez-vous répéter votre question?

M. Kotto : Oui, oui. Vous dites : Un organisme de gens d'affaires devrait se préoccuper du lectorat et de l'accès du livre pour tous les milieux. Pourquoi un organisme de gens d'affaires devrait-il se préoccuper de ça?

M. Turgeon (Léopold) : Bien, c'est parce qu'on représente l'ensemble du commerce de détail et, comme je disais d'entrée de jeu, c'est que le commerce de détail... L'objectif des administrateurs, quand on se penche sur une question comme celle-là, c'est de représenter qu'est-ce qui se passe dans le commerce de détail. Et on voit bien qu'avec l'arrivée de ces grands joueurs là il va sûrement y avoir un effritement de détaillants, il va y avoir un effritement au niveau de la diversité aussi. Donc, on est préoccupés par cet aspect-là. Et moi, je pense que c'était important pour nous de donner le signal à l'effet que : et ce produit-là, et d'autres produits dans le commerce de détail, on commence à être vraiment, vraiment dans une phase où il faut sonner l'alarme. Donc, je pense qu'il est important pour nous...

L'angle qu'on voulait apporter aujourd'hui, c'était l'angle du commerce de détail, et c'est l'angle où il faut lever le signal. 2,5 % du commerce de détail, au moment où on se parle, se font par le commerce en ligne, dont 40 % à l'étranger, donc on parle de milliards, là. Donc, c'est vraiment un phénomène important et c'est surtout l'angle qu'on voulait apporter aujourd'hui. On n'a pas la prétention d'être des spécialistes du livre, on a la prétention de dire : Bien, voici ce qui s'en vient, voici ce qui s'est passé, par exemple, aux États-Unis, où le marché du détail est complètement dominé par des oligopoles. Alors, qu'est-ce que ça fait à moyen terme et à long terme? À partir du moment où ils sont juste quelques-uns à contrôler, évidemment, il y a une forte pression sur les prix à la hausse. Par exemple, la musique. Actuellement, *Apple* vend plus de 90 % de la musique à travers le monde. Un joueur. Nous, ça nous fait lever un drapeau.

M. Kotto : Dernière petite question. Oui, allez-y, excusez-moi.

Mme Pâquet (Françoise) : Je ne suis pas certaine de saisir le sens de votre question, mais, lorsque vous dites : Pourquoi est-ce que les gens d'affaires doivent se préoccuper du lectorat?, en fait, je pense que c'est implicite que, plus les...

M. Kotto : Je fais l'avocat du diable, hein, ce n'est pas une critique.

Mme Pâquet (Françoise) : O.K., mais je pense que ça va de soi, je pense que c'est tout à l'avantage de la communauté d'affaires que de la société. Plus le lectorat sera élevé, le taux de lecture sera élevé, plus on aura une société éduquée. Mais, du côté de la communauté d'affaires, plus l'industrie de la vente de livres sera saine, il y aura une clientèle. Donc, je pense que ça va de soi qu'on a tout intérêt à ne pas avoir une baisse au niveau du lectorat, mais, au contraire, une augmentation du lectorat.

M. Kotto : O.K. Ma dernière petite question, réponse brève : Y a-t-il urgence à légiférer sur le prix plancher du livre neuf, physique et numérique?

M. Turgeon (Léopold) : Je pense que oui, je pense que oui, parce que tout ce qui s'en vient est vraiment, vraiment important. Même si ça ne représente seulement que 2,5 % du commerce de détail, c'est une marée. Aux États-Unis, on est déjà le double de ça. Donc, moi, je pense que oui, ça s'en vient et ça va sûrement nous rejoindre avant longtemps.

M. Kotto : Merci beaucoup. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : M. le député de Bonaventure.

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, madame, monsieur. 700 millions de pertes en taxes au Québec et au Canada?

M. Turgeon (Léopold) : Oui.

M. Roy : C'est beaucoup.

M. Turgeon (Léopold) : C'est beaucoup. On a demandé à un économiste de nous faire une étude, qu'on a envoyée aux parlementaires, justement, concernant les pertes reliées au commerce transfrontalier. Et on estime au bas mot, pour l'ensemble des gouvernements du Canada, à 700 millions les pertes fiscales. C'est pour ça qu'on veut avoir un mandat d'initiative, il est temps qu'on débattre de ça, et ça ne fait que commencer. Et je répète qu'actuellement c'est 2,5 % du commerce de détail, mais aux États-Unis, ils sont déjà rendus à 7 % des ventes dans le commerce de détail. Donc, c'est vraiment important. D'ailleurs, les États-Unis ont pris les choses en main pour légiférer là-dessus.

M. Roy : O.K. Mais ceux qui ont légiféré, bon, là, est-ce que ça s'est bien fait, ou, disons, ils ont été contestés, ou comment ça s'est passé?

M. Turgeon (Léopold) : Ça date juste du mois de mars, mais déjà ce n'est pas évident, évident à mettre ça en place parce que... Qu'est-ce qui se passe, c'est qu'ils obligent *Amazon* à facturer des taxes — donc, on charge les taxes à la source — et non les transporteurs, qui devaient s'ingérer, charger les taxes. Donc, c'est vraiment une approche complètement différente, mais c'est une approche qui est souhaitable pour que nos détaillants soient à armes égales.

M. Roy : O.K. Donc, on comprend bien que, pour le gouvernement, c'est un enjeu de taille. Il me semble que j'ai lu à quelque part, dans votre mémoire, que le profil des consommateurs par achat en ligne, c'est un profil d'individus qui sont plus... je dirais, qui ont des revenus supérieurs, je crois? Est-ce que...

M. Turgeon (Léopold) : Dépendamment qu'est-ce qu'ils vont acheter, s'ils achètent des voyages, ou dépendamment du produit — parce qu'il y a quand même 19 sous-secteurs du commerce de détail qu'on représente — et dépendamment... Par exemple, dans tout ce qui est électronique, c'est beaucoup plus jeune, dans le voyage, c'est plus vieux. Mais je vous dirais que le taux de pénétration ici de l'approche Web, etc., le Québec, on est vraiment champions à tous les égards là-dessus.

M. Roy : O.K. Qu'est-ce que vous pensez de la position de Costco?

M. Turgeon (Léopold) : Honnêtement, je ne l'ai pas vue, je n'ai pas vu la position de Costco. Je pense qu'ils ont passé hier, je pense?

Une voix : ...

M. Turgeon (Léopold) : O.K. Donc, ils ont passé... Malheureusement, je n'ai pas eu l'occasion de regarder la position de Costco.

M. Roy : C'est tout. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant... Oui?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : ...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Il vous reste environ 1 min 30 s.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : 1 min 30 s pour... Une question assez courte. Vous parlez de... On a parlé des grandes surfaces. Qu'est-ce que... si on baisse... le prix baisse de 10 %, neuf mois, est-ce que vous avez l'impression... comment vous avez l'assurance que les acheteurs des grandes surfaces vont revenir dans les librairies ou bien si c'est... On dit que c'est surtout les acheteurs impulsifs, là, il y en a plusieurs qui ont dit ça, mais est-ce que vous avez, vous, une étude à ce sujet-là?

M. Turgeon (Léopold) : L'approche des achats dans ces grandes chaînes là, effectivement, c'est une approche où il y a beaucoup, beaucoup d'impulsion, le fait... et ça donne l'impression que l'ensemble est à rabais comme ça. Moi, je pense que ça va juste donner un temps aux autres détaillants de souffler puis de s'ajuster. On ne dit pas de ne pas le faire, on dit de donner le temps aux autres de s'ajuster, c'est tout ce qu'on dit.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté de l'opposition officielle. Mme la députée de l'Acadie, vous avez la parole.

Mme St-Pierre : Merci beaucoup. Merci pour cet exposé qui, je pense, en surprend plusieurs, parce que je ne pense pas qu'on s'attendait à ce que le Conseil québécois du commerce de détail ait cette position-là en faveur d'un prix unique. Vous représentez quand même 103,1 milliards de dollars de ventes au détail au Québec, de ventes qui ont été réalisées en 2012, donc vous représentez également 70 % de l'activité économique liée au commerce de détail. Je comprends que Costco ne fait pas partie de votre... n'est pas membre du Conseil québécois du commerce de détail?

M. Turgeon (Léopold) : Du conseil d'administration, à tout le moins, n'est pas membre du conseil d'administration, mais il y avait d'autres grands joueurs... Sur notre conseil d'administration, il y a d'autres grands joueurs qui sont présents.

Mme St-Pierre : Parce que...

M. Turgeon (Léopold) : Mais c'est important de préciser que, quand on fait ces débats-là, en partant, on n'est pas, personne, sur la même longueur d'onde, donc chacun a son point de vue, mais ce qu'on remet toujours à l'avant, c'est l'importance du commerce de détail. Ils représentent le commerce de détail, pas leur entreprise. Mais, oui, ça a fait un débat assez...

Mme St-Pierre : Oui. Bien, j'allais vous poser des questions. Ça a dû être compliqué un peu?

M. Turgeon (Léopold) : Ça prend un rassembleur pour rallier tout le monde.

• (15 h 30) •

Mme St-Pierre : Ah! O.K. C'est parce que vous faites un beau témoignage en faveur de la protection du livre, de la protection de la culture québécoise, et je pense que c'est tout à votre honneur. Dans l'hypothèse où il y aurait un prix... que ça serait une loi qui arriverait avec cette question du prix unique avec une possibilité d'un rabais, un petit rabais de 10 % maximum pendant neuf mois... Est-ce que, pour vous, la période de neuf mois est une période qui est suffisamment longue, trop longue, trop courte? Ça serait... Quelle est, pour vous, la période idéale?

M. Turgeon (Léopold) : Notre réflexion s'est faite... Évidemment, on a consulté non seulement notre conseil d'administration, mais on a consulté aussi la table de concertation, et, là-dessus, je pense que c'est eux, les experts du livre, et nous, on s'en remet à la table de concertation, donc on appuie leur démarche.

Mme St-Pierre : O.K. Donc, c'est parce que vous dites que vous avez étudié ce dossier-là en profondeur puis que vous êtes d'accord maintenant avec la table... la position pour un prix unique. Donc, quand vous dites que vous l'avez étudié en profondeur, c'est que vous connaissez les impacts et les tenants et aboutissants de cette démarche-là. Ce que je... Si vous n'êtes pas capables de vous prononcer sur la période elle-même, est-ce que ça devrait être une loi qui pourrait être amenée pendant un certain nombre d'années, avec, après ça, révision de la loi — il y a eu un groupe qui est venu le suggérer — ou si vous voyez une législation qui dirait : Bon, on le fait, on pense qu'il faut le faire, puis que ça va être bon pour la culture québécoise?

M. Turgeon (Léopold) : Moi, je pense qu'il faut le faire. Est-ce qu'il faut le faire sur du long terme? Pas certain, puisque les lois du marché changent mais à un rythme incroyable, et je pense qu'il faut se laisser de la latitude pour être capable de l'amender et/ou encore la réviser, parce que le marché change vraiment radicalement.

Mme St-Pierre : Sur la question des livres qu'on achète en ligne, à ma connaissance, les livres en ligne ne sont pas exempts de la taxe provinciale.

M. Turgeon (Léopold) : Effectivement, sauf que...

Mme St-Pierre : Le livre papier est exempt de la taxe.

M. Turgeon (Léopold) : Oui.

Mme St-Pierre : Mais le livre en ligne ne l'est pas.

M. Turgeon (Léopold) : Exact.

Mme St-Pierre : Est-ce que ça pourrait être... À ce moment-là, si on abolissait la taxe sur le livre en ligne, il y a une perte de revenus pour l'État. Est-ce qu'on devrait laisser les choses telles qu'elles sont maintenant, c'est-à-dire exemption de la taxe sur la version papier puis une taxe sur... maintenir la TVQ sur le livre en ligne?

M. Turgeon (Léopold) : Ce qu'il est important de savoir, là, c'est qu'à partir du moment où on fait ces changements-là il faut que les changements suivent autant dans le numérique que dans le papier. Je vous amènerais peut-être sur un contournement que les gens font, le consommateur fait. Pour ne pas payer de taxes sur le numérique, il va s'inscrire soit des adresses américaines et/ou dans d'autres provinces, donc le consommateur va être capable de contourner la loi pour éviter des taxes. Mais, non, il faut effectivement conserver, et pour les deux.

Mme St-Pierre : Conserver?

M. Turgeon (Léopold) : Conserver la taxe pour le numérique et pas de taxe...

Mme St-Pierre : Il ne faut pas abolir la taxe sur le livre numérique.

M. Turgeon (Léopold) : Exact, exact.

Mme St-Pierre : D'accord. O.K. Donc, si je vous suis bien, vous avez dit aussi que c'était une question d'urgence, il faut le faire rapidement.

M. Turgeon (Léopold) : Oui.

Mme St-Pierre : Il faut aussi revoir la loi sur le livre, qui est désuète, à mon avis, là, qui date des années 80, qui a besoin d'être refondue. Mais est-ce que ça doit se faire en deux étapes ou en une étape? C'est-à-dire, on procède à la première étape, qui est celle d'une loi sur le prix unique, ensuite revoir en profondeur la loi, qui, elle, a beaucoup, beaucoup d'anachronismes, là. Il y en a beaucoup, d'anachronismes dans la loi. Parce que, puisqu'on parle d'une urgence, vous êtes conscients que refondre une loi au complet, c'est un processus qui est très long, et tout ça, donc ça peut prendre un certain nombre d'années, alors que là ça pourrait être peut-être une loi, ensuite on procède à la refonte complète.

Mme Pâquet (Françoise) : Je pense qu'il y a une question de... Sans avoir étudié toute la logistique des modifications que ça nécessite, il est clair dès le départ qu'il faut que le livre numérique soit assujéti au même titre que le livre papier, et, à mon avis, ça nécessite une modification de la loi. Donc, le fait de se limiter à adopter une loi sur le prix unique du livre ne serait pas suffisant, à mon avis, parce que, pendant un bout de temps, on ferait en sorte que le livre numérique serait exclu, alors que les attentes qui nous ont été manifestées sont de ne plus faire de distinction et de faire en sorte que la loi qu'elle soit mise à jour rapidement. Il n'y a plus... il n'y a pas de... il n'y a aucune justification par rapport au fait que le livre numérique ne devrait pas être traité de la même façon que le livre papier. Donc, oui, à mon avis, les deux devraient être abordés de front.

Mme St-Pierre : Mon collègue avait des questions.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. M. le député de Jacques-Cartier.

M. Kelley : Oui. Merci beaucoup. À mon tour, bienvenue devant la commission. Je reviens toujours... Vous avez dit : Cette proposition est bonne pour les consommateurs. Et j'ai de la misère un petit peu avec ça parce que, de toute évidence, les best-sellers, dans certains cas, vont coûter plus cher pour ces personnes. Alors, il y a un prix à payer, ce n'est pas à coût nul.

Et vous avez dit également que le nombre de livres qu'on vend année après année, c'est plutôt stable. Alors, une part de marché va être perdue pour les magasins physiques envers les ventes en ligne et les ventes numériques, de toute façon. Ça, c'est une tendance. C'est plus prononcé peut-être dans d'autres pays qu'ici pour le moment, mais le confort du consommateur étant... Il fait froid au mois de janvier, alors, plutôt que me déplacer en voiture chercher un livre, je vais aller sur un site Web de Renaud-Bray, de Chapters, d'Amazon, ou peu importe, et je vais chercher mon livre. Alors, il y a un certain confort, si vous voulez, pour le consommateur.

Alors, comment s'assurer que ces ventes en ligne et ces ventes numériques peuvent aider nos librairies indépendantes? Parce que je comprends le rôle... Nous avons plusieurs témoignages qui ont expliqué le rôle important des librairies dans notre société. Mais, si vous me dites : La tarte est toujours stable, alors on a le même nombre de livres

année après année, alors, si c'est juste 3 %, ou 6 %, ou 8 %, c'est les personnes qui vont les acheter en ligne, inévitablement, il y aura moins de monde dans les librairies, n'est-ce pas?

M. Turgeon (Léopold) : Absolument, absolument, et...

M. Kelley : Alors, on a une mesure ici qui est destinée de mettre plus de personnes dans les petites librairies, c'est ça, l'objectif, en fin de compte, et je vois mal comment la mesure proposée va faire ça. Peut-être, ça va juste pousser plus de personnes vers les achats en ligne et... Alors, j'essaie de voir comment on peut aider les librairies, parce que je comprends leur rôle important, mais qu'est-ce qui est proposé ici n'est pas dans l'intérêt des consommateurs, parce qu'il va coûter plus cher, même si c'est juste... Et votre chiffre de 11 %... Je ne comprends pas d'où vient le 11 %. Les best-sellers, c'est 11 % de...

M. Turgeon (Léopold) : À peu près.

M. Kelley : D'où vient ce chiffre?

M. Turgeon (Léopold) : Du volume d'affaires. Il faudrait que je vous donnerais l'étude qu'on a consultée là-dessus, mais je n'ai pas l'étude sur laquelle ce chiffre-là a été appuyé. Mais on a ça, on pourra vous faire parvenir cette étude-là.

Mme Pâquet (Françoise) : ...

M. Turgeon (Léopold) : Oui, bien, vas-y.

Mme Pâquet (Françoise) : Oui?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : ...est-ce que vous seriez prêt à faire parvenir le document à la commission, et on pourra le distribuer aux membres de la commission?

M. Turgeon (Léopold) : Oui.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci.

Mme Pâquet (Françoise) : Je pense que la façon dont le conseil l'a regardée, je vous dirais que c'est plus une analyse globale de l'impact sur le commerce de détail. On n'est pas des experts au niveau du livre. Et, pour répondre un peu à votre question, je pense qu'on l'a regardée dans sa globalité, dans la mesure où l'intérêt du consommateur n'est pas nécessairement limité à une question de prix, et je pense qu'on tente de vouloir amener le débat uniquement sur cette question-là. Lorsqu'on parle de l'intérêt du consommateur, le consommateur a tout intérêt, oui, à payer un prix raisonnable, mais il a tout intérêt à avoir une certaine diversité aussi. Et, si on regarde, on se projette plus loin, ce qu'on craint — et c'est ça, l'inquiétude — c'est qu'on se ramasse avec une diversité qui s'amoindrit d'année en année parce que les contrôles monopolistiques vont faire en sorte, évidemment, de réduire l'offre, et c'est ça qu'on veut éviter.

Donc, je pense qu'il faut cesser... il ne faut pas voir l'intérêt du consommateur uniquement sur une question de prix ou de bas prix. Pour nous, le bas prix, le consommateur peut attendre. Neuf mois plus tard, il va l'avoir, s'il est prêt à attendre, sinon, il achètera... il consommera tout simplement un autre volume. Donc, il y a comme une tendance à vouloir amener tout ça à une question... L'intérêt du consommateur ne se limite pas à une question de prix, pour nous, et on a essayé de voir beaucoup plus loin l'impact que ça aurait sur toute une industrie au niveau du Québec.

• (15 h 40) •

M. Kelley : Mais moi, je ne dis pas uniquement le prix : le confort, la facilité, l'accès. Moi, c'est vrai que je base... je lis beaucoup plus en anglais qu'en français, mais de dire qu'*Amazon* limite la diversité de choix, c'est difficile à plaider ça, honnêtement. Il y a une gamme... il y a tout un réseau de librairies qui vendent des livres usagés, qu'on peut vendre via le site d'*Amazon*. Et votre argument sur la taxation n'est pas vraiment pertinent ici, parce qu'on ne taxe pas les livres, et, si j'achète un disque sur *Amazon*, je paie la taxe de vente du Québec. Alors, oui, c'est un enjeu très important dans d'autres secteurs de détail, mais je pense que c'est important de dire... parce que, pour le moment *Amazon*, c'est le gros méchant dans notre discussion, mais, pour les taxes dues au gouvernement du Québec pour la vente, *Amazon* les paie. Alors, je pense que c'est important de clarifier ça aussi.

Alors, oui, je comprends, c'est une diversité, mais de plaider que les ventes en ligne limitent la diversité, je pense, c'est difficile à croire, ça, parce que les nombres de livres qu'on peut acheter en ligne sont énormes et rapides. Et, dans l'hiver, je ne suis pas obligé de sortir de ma maison, et 48 heures plus tard, les livres que j'ai commandés sont là et, si j'ai acheté plus que 25 \$, ce qui arrive parfois, ils sont même livrés gratuitement.

M. Turgeon (Léopold) : Vous avez parfaitement raison, et inévitablement, on s'en va vers ça. C'est pour... c'est écrit partout, et on le voit, la tendance lourde, on s'en va vers ça. Vous avez raison. Le danger qui nous guette, c'est qu'on soit contrôlés par une, deux ou trois industries, ça, c'est le danger.

Maintenant, ce qu'on demande, quand on demande d'avoir un certain délai, c'est de donner une chance au détaillant de s'adapter parce que vous savez, au niveau des technologies, au Québec, on est nettement en retard. L'appropriation de la technologie... En fait, ce n'est pas qu'on est en retard dans les technologies, c'est l'appropriation de la technologie, là où on est en retard. Au Québec, 21 % des détaillants dans le commerce de détail sont des indépendants. La beauté, c'est qu'ils s'investissent dans leur secteur. L'envers de la médaille : ils ont peu de moyens financiers et ils ont peu de ressources humaines, et ça... Ce que les détaillants sont en train de faire, ils sont en train de s'organiser pour aller aussi en ligne, pour aller... Pour répondre à la question, donc. Mais, actuellement, ils ont peu de ressources financières et humaines pour adapter leur modèle d'affaires à des grands joueurs comme *Amazon*.

Mais, vous avez raison, on s'en va vers ça, dans les médias, on le voit partout, les journaux, etc., donc c'est une tendance lourde. Vous avez absolument raison.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Il vous reste deux minutes environ.

Mme St-Pierre : Sur la question de la réglementation des prix en général, il y a d'autres produits dans le commerce de détail dont les prix sont réglementés. Je pense au lait, par exemple, le lait, la bière. Et, lorsque cette réglementation-là est arrivée, est-ce que ça a chambardé... Est-ce que ça a fait en sorte que les prix... le consommateur a été perdant? Est-ce que le consommateur est perdant dans ces secteurs-là ou si le consommateur n'est pas perdant, ou pas gagnant, ou... Moi, je n'ai jamais vu le lait en vente, là, puis la bière non plus.

M. Turgeon (Léopold) : Mais oui, il y a de la bière en vente, mais au prix minimum, là.

Mme St-Pierre : Oui, il y a de la bière en vente.

M. Turgeon (Léopold) : Oui, c'est ça. Mais, non, ça n'a pas chamboulé le commerce de détail pour autant. Au contraire, je pense que ça a aidé les producteurs, particulièrement les producteurs locaux, à passer leurs produits. Donc, ça n'a pas... il n'y a pas eu d'impact négatif sur la vente des produits.

Mme St-Pierre : Donc, si c'est faisable pour le prix du lait ou le prix de la bière, pourquoi... Dans votre organisation, vous dites que vous avez eu des débats. Quels étaient les arguments pour dire : Il ne faut pas faire ça? Qu'est-ce qu'on vous plaiderait comme arguments pour dire : Il ne faut pas le faire?

M. Turgeon (Léopold) : Alors, moi, je... Strictement, ce qu'on plaiderait, c'est la concurrence déloyale. C'est le commerce de détail en général, qu'est-ce qui s'en vient. À partir du moment où le marché est contrôlé par un ou deux joueurs, inévitablement... Puis je pense qu'on vous a illustré le cas de l'Angleterre. Qu'est-ce qui est arrivé? Ils n'ont pas réglementé. Qu'est-ce qui est arrivé? Après un certain temps, *Amazon* a pris le contrôle, et, après un certain temps, le prix des livres a monté de façon assez importante. Donc, je pense que ça, c'est un élément important. La France a légiféré, ça n'a pas fait de changement. Donc, ce qui a vraiment, vraiment milité en faveur de l'ajustement de notre position, parce qu'on n'a pas complètement viré notre position...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : ...beaucoup. Je suis désolée, M. Turgeon, merci beaucoup. Donc, le temps était écoulé pour l'opposition officielle. Mme la députée de Montarville, qui représente le deuxième groupe d'opposition, vous avez la parole.

Mme Roy (Montarville) : Pour combien de temps, je vous prie?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : 3 min 45 s.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Bonjour, Mme Pâquet, bonjour, M. Turgeon. Merci pour votre mémoire. J'ai pris beaucoup de notes, toutes griffonnées. Également, j'étais surprise de votre prise de position parce que nous, ce qui nous préoccupe aussi, on veut s'assurer qu'il n'y ait pas d'augmentation des prix du livre pour le consommateur, là. Mais ce que je comprends, et corrigez-moi, vous imputez la grande menace qui plane sur les librairies indépendantes, parce que ce sont bien elles que nous voulons protéger ici, vous imputez la menace qui plane sur elles, majoritairement et en grande partie, aux ventes de livres électroniques. On parle des *Amazon* de ce monde.

Si le but est de sauver ces librairies électroniques, comment la légifération pourrait faire en sorte qu'on ramène les acheteurs dans les petites librairies, alors qu'on s'en va vers de l'achat en ligne? Comment ramener la clientèle chez les libraires? Parce que, selon vous, ce ne sont pas les grandes surfaces, la menace directe, mais l'achat de livres électroniques.

M. Turgeon (Léopold) : Moi, je pense que ce qu'on essaie de faire, c'est de donner un temps à nos détaillants, à nos organisations de s'ajuster à un modèle d'affaires, qui est *Amazon*. C'est impossible de les compétitionner, *Amazon*. Il n'y a pas d'entreprise ici, au Québec, ni au Canada qui sont capables de s'ajuster à un modèle d'affaires comme *Amazon*. C'est impossible. Ils sont en train de prendre un contrôle incroyable sur le commerce de détail, et c'est surtout ça qu'on veut apporter dans le débat.

Faites attention : à partir du moment où des grands, un, ou deux, ou trois grands joueurs dominent le marché et qu'ils prennent le contrôle, un, on aura beaucoup moins d'emplois, deux, on ne paie plus de taxes, on paie... Donc,

tous ceux qui ont briques et mortier ici, là, investissent en salaires, en loyers, en taxes, nommez-les, et ces gens-là, qui sont à distance, ne contribuent pas à l'économie. Donc, ce qu'on dit : Attention, les gens qui sont ici... Vous comprendrez que notre intérêt, c'est de défendre le commerce de détail, et là on dit : Actuellement, le commerce de détail est menacé.

Mme Roy (Montarville) : Je crois comprendre, à la lecture de votre mémoire, que c'est un tsunami qui s'en vient. Alors, nos commerçants, ici, que doivent-ils faire concrètement? Parce que ce sera inévitable, mais il y a quelque chose à faire, peut-être. On ne peut pas compétitionner ces grands au même niveau, mais qu'est-ce qui manquerait? Qu'est-ce qu'il faut? Qu'est-ce qu'on doit imputer à nos librairies indépendantes pour compétitionner les ventes de livres électroniques?

M. Turgeon (Léopold) : Moi, je pense que c'est vraiment la partie technologique, c'est vraiment l'appropriation de la technologie par nos détaillants, indépendamment des secteurs. On est en retard, on ne s'est pas approprié cette technologie-là, et les grands arrivent avec une approche multicanal, et ces sites transactionnels, c'est le mobile, c'est... Donc, ils ont toute cette stratégie-là, ce que nos gens ici ne sont pas capables de faire, faute de moyens. Donc, ce qu'on dit, c'est : Donnons un temps à nos détaillants de s'ajuster, mais pas au même modèle d'affaires qu'*Amazon*. Avec un modèle d'affaires qui est local.

Mme Roy (Montarville) : Merci infiniment, c'est clair. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, Mme Pâquet, M. Turgeon. Nous allons suspendre quelques instants pour permettre à la Librairie Olivieri, ses représentants, de prendre place.

(Suspension de la séance à 15 h 47)

(Reprise à 15 h 49)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Donc, Mme Olivieri, M. Lachance, bienvenue à l'Assemblée nationale. Je vais demander de vous présenter, et vous allez avoir un temps maximal de 10 minutes pour nous faire votre exposé. Par la suite suivra un échange avec les membres de la commission. Donc, la parole est à vous.

Librairie Olivieri

Mme Olivieri (Rina) : Bonjour, Mme la Présidente. Bonjour, M. le ministre. Bonjour, Mmes et MM. les députés. Je me présente, je suis Rina Olivieri, cofondatrice et copropriétaire, avec Yvon Lachance, de la Librairie Olivieri.

• (15 h 50) •

Depuis que nous avons ouvert la librairie en 1985, nous avons été témoins des changements majeurs dans le commerce de détail et des mutations importantes dans le monde du livre. Malgré tous les efforts que nous avons faits, individuellement et collectivement, pour nous adapter aux nouvelles réalités, nous constatons aujourd'hui qu'une mesure s'impose pour augmenter la rentabilité des librairies indépendantes. Notre commerce est réellement en péril, le réseau des librairies est extrêmement fragile et l'avenir du livre culturel est compromis. La situation est urgente. Nous croyons que le prix réglementé est une condition de base pour que les librairies retrouvent l'équilibre nécessaire à tout commerce, soit d'avoir des ventes faciles pour soutenir les ventes plus difficiles.

Nous aimerions tout d'abord vous présenter notre librairie, parce que nous sentons toujours un malaise lorsque vient le temps de parler des librairies indépendantes. On parle de nous comme de petites librairies, des librairies traditionnelles, des librairies de quartier. Ce malaise témoigne de la très grande diversité de la librairie indépendante. Olivieri, dans sa singularité, est emblématique de cette diversité.

Olivieri, c'est d'abord une librairie indépendante, c'est-à-dire un commerce qui ne dépend pas, pour sa capitalisation, d'entreprises qui ont d'autres finalités que le livre ou d'entreprises dont les objectifs sont, d'abord et avant tout, d'ordre financier. Cet état de fait est, selon nous, extrêmement important puisqu'il oriente nos politiques commerciales. C'est cette condition qui nous permet, puisque c'est là notre mission, de prioriser des objectifs culturels, sans jamais bien sûr ignorer que nous évoluons dans un marché. Pour le reste, il faut bien l'avouer, nous sommes extrêmement dépendants.

Nous avons fondé Olivieri avec l'intention de pratiquer un métier culturel. Le défi était et est toujours de développer l'art de vendre ce que nous jugeons utile d'être lu et de trouver les livres qui répondent aux attentes culturelles et émotives du public. En constatant questionnement sur notre métier et l'évolution du marché, nous sommes devenus, depuis 1998, une librairie-bistro occupant une superficie de 6 500 pieds carrés, employant 30 personnes, dont 15 à la librairie, avec, en rayons, entre 40 000 et 50 000 titres. Et, bien que nous ayons développé ce concept de librairie-bistro, la vente et la promotion du livre demeurent notre principale activité. Elles représentent 70 % de nos ventes, qui se sont élevées, l'an dernier, à 3 millions de dollars.

Nous desservons la clientèle de Côte-des-Neiges, le quartier le plus multiethnique de Montréal, mais nous avons des clients qui viennent d'autres quartiers, d'autres régions du Québec et un peu partout dans le monde. Nous organisons plus d'une centaine d'événements par année, grâce auxquels nous rendons accessibles au public des auteurs d'ici, connus ou nouveaux. Nous organisons des soirées pour mettre en valeur les littératures des différentes communautés

culturelles et nous invitons des auteurs internationaux. Les livres sont pour nous l'occasion d'organiser des causeries autour de différents enjeux contemporains, tels l'éducation, la laïcité, et pour exposer des réflexions philosophiques ou politiques.

C'est également autour des livres que nous présentons des sujets comme l'accord mets-vins, le tai-chi et l'éducation des enfants, la scoliose. Ces rencontres attirent en moyenne une centaine de personnes, rencontres que nous rendons disponibles sur Internet. Nous sommes aussi à l'extérieur de la librairie, dans des colloques, dans des écoles, dans des festivals. Nous fournissons les livres aux étudiants du primaire, secondaire, collégial et universitaire. Nous sommes membres d'un regroupement des librairies indépendantes du Québec pour la vente en ligne du livre papier et numérique. Et, évidemment, nous offrons les services de recherche, conseil et de commande que font les librairies en général.

Comme vous le constatez, la librairie telle que nous la concevons et la pratiquons est bien autre chose qu'un endroit où l'on empile des livres pour les vendre. Mais ces activités culturelles et commerciales que nous venons de décrire, nous les effectuons en plus du travail traditionnel de la mise en marché, en ligne ou en magasin, de plus de 25 000 nouveautés par année. Concrètement, cela signifie appréhender, sélectionner, présenter et vendre ou retourner chacun de ces titres. Nous devons également gérer avec une extrême rigueur un inventaire de plus de 600 000 \$, ce qui signifie concrètement connaître et sélectionner 50 000 livres parmi les 700 000 disponibles.

Par ailleurs, notre librairie contribue activement à la vitalité économique et culturelle du quartier Côte-des-Neiges et à la qualité de vie de ses habitants. Voilà ce que nous faisons et ce que font la majorité des librairies indépendantes. Nous sommes loin de la librairie traditionnelle, dont le modèle d'affaires n'aurait pas changé depuis des décennies et qui voudrait simplement préserver le statu quo. Ce que nous sommes et voulons préserver, ce sont nos commerces culturels de proximité, que nous jugeons essentiels à la vie démocratique, au développement d'une culture commune et au débat public.

Toutefois, le choix que nous avons fait d'être une librairie culturelle est un choix qui devient de jour en jour plus difficile, mais aussi un choix que banalisent les milieux économiques dans leurs études. Olivieri, comme beaucoup d'autres librairies indépendantes, est en difficulté. Les coûts auxquels nous devons faire face sont énormes, et, malgré la marge brute qui nous est octroyée, nous peinons à faire des bénéfices. Est-ce notre modèle d'affaires qui est inadéquat? Le modèle d'affaires des grandes surfaces est sûrement excellent, mais il n'est pas certain qu'il soit un bon modèle pour la diffusion de la culture, et particulièrement de la culture québécoise.

M. Lachance (Yvon) : Je prends le relais maintenant. Concrètement, comment une réglementation comme celle-là, d'après nous, pourrait aider une librairie comme la nôtre? D'abord, parce que cette loi nous permettrait de garder — je dis bien de garder, et pas d'attirer — une partie des ventes des best-sellers. La réalité en milieu urbain qu'est la nôtre, pour laquelle nous avons des exemples quotidiennement, c'est celle de clients qui viennent à toutes les semaines acheter une partie de leurs livres et qui attendent la fin de semaine pour acheter des livres de consommation courante ou aller sur des sites où on pratique des rabais. Si seulement une vingtaine de best-sellers nous revenaient chaque année, cela augmenterait directement notre profit net, puisque nous n'aurions aucune dépense supplémentaire associée à ces ventes.

Cette vingtaine de livres à 25 \$, vendus à 100 exemplaires, peut contribuer à augmenter notre profit. De plus, comme ces livres sont vendus avant d'être payés au fournisseur, contrairement à la grande majorité des autres titres, notre trésorerie s'en trouverait grandement améliorée. Comme pour le commerce de détail en général, nous savons que 80 % de nos ventes se font avec 20 % du stock.

Ensuite, elle les prémunirait contre une éventuelle guerre de prix qui, à coup sûr, tuerait les librairies indépendantes. Nos marges, comme l'indiquent plusieurs analyses, ne nous permettent pas de survivre à une telle guerre. Elle aurait l'avantage d'être une mesure transparente. Le prix affiché l'est au vu de tous, ce qui facilite grandement le contrôle et l'application d'une telle loi. Et, finalement, une réglementation qui intervient en aval de la chaîne, comme le fait d'ailleurs la loi n° 51, a des répercussions sur l'ensemble des maillons de cette chaîne.

J'aimerais, pour terminer, dire un mot sur l'accessibilité. De quelle accessibilité, au juste, parle-t-on? Nous aimerions revenir rapidement sur l'argument défendu par les milieux d'affaires : réglementation égale hausse de prix, égale baisse de ventes, égale baisse de l'accessibilité. Mis à part le fait que certains économistes n'arrivent pas aux mêmes conclusions — comme la très belle contribution de M. Ménard — il est troublant de constater que ceux qui défendent cette position ne s'attardent jamais sur le fait que cette hausse de prix ne touche, en fait, qu'une infime quantité de titres, soit tout au plus 500 titres sur les 30 000 nouveautés mises en marché.

Selon les chiffres de l'Institut de la statistique du Québec — et, tout à l'heure, vous demandiez d'où venait le 11 %, c'est de l'Institut de la statistique du Québec — 11 % des ventes totales se font dans les grandes surfaces. Et la majorité des ventes se fait en librairie, selon le même institut. Comme il nous apparaît clair que l'absence de réglementation appauvrit et met en péril l'existence de la librairie, cela a donc effet de pénaliser la très grande majorité des acheteurs. Ceux et celles qui ont fait le choix de lire autre chose que quelques best-sellers — et je ne parle pas des livres réservés à une élite, mais de milliers de titres accessibles à tous — ce sont ces gens-là qu'on pénalise, et, croyez-moi, ce ne sont pas les plus riches.

On entend aussi dire qu'une telle loi représenterait une taxe à l'ignorance, qui toucherait les plus démunis. Attardons-nous un instant à cet argument-là. Ne trouve-t-on pas étonnant d'entendre dire que l'accès à la connaissance passe par la lecture de quelques best-sellers, alors qu'au même moment nous savons que la librairie est en péril? N'est-il pas inquiétant de savoir que les seuls livres auxquels ces lecteurs ont accès sont ces quelques best-sellers? Si le but est, comme on le prétend, de favoriser l'accès aux livres pour ceux qui lisent peu ou qui n'en ont pas les moyens, pourquoi ne pas leur venir en aide par des mesures qui leur permettraient d'avoir accès non seulement à ces best-sellers, mais à l'ensemble des livres, à tous les livres?

Pour terminer, je dirais que nous croyons, chez Olivieri, fermement qu'une collectivité peut décider de soutenir un certain type de commerce si elle considère le faire pour le bien-être de l'ensemble ou le bien-être de la majorité. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup. Nous allons débiter les échanges, et c'est M. le ministre... Non, M. le député de Bonaventure, vous débutez.

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, bienvenue. Vous avez dit tout à l'heure que, bon, au niveau de la rentabilité de votre entreprise, vous avez une certaine problématique. Est-ce que c'est quelque chose que vous vivez depuis peu, ou il y a une progression ou une régression de votre chiffre d'affaires? Comment vous... Pouvez-vous nous faire un topo là-dessus?

• (16 heures) •

M. Olivieri (Rina) : Il y a une érosion, bien sûr, du chiffre d'affaires depuis les transformations qu'on connaît, que ce soit la vente en ligne et, bien sûr, les grandes surfaces. Cette érosion... c'est-à-dire qu'on a réussi à la rattraper par la quantité de démarches, comme vous avez pu voir, qu'on fait. On est partout à la fois et... Cependant, être partout à la fois est très exigeant. Les dépenses sont très élevées. Les dépenses principales des commerces de détail, c'est le loyer et le personnel, et le personnel est d'autant plus coûteux dans une entreprise qui nécessite beaucoup de manipulation et de travail dans le détail.

Donc, notre chiffre d'affaires s'est maintenu, mais c'est difficile de l'augmenter alors que les coûts augmentent. Et on pense que, si on allait chercher une part des livres qu'on vendait déjà... Parce que ça fait 27 ans qu'on est là, on a vu très bien l'érosion des best-sellers. Des livres qu'on vendait à 150 copies se vendent maintenant à 10 copies ou, quand le livre arrive chez Costco, on le voit, du jour au lendemain les ventes cessent. Ces livres-là sont vendus, et leur profit brut devient, pour nous, un profit net parce qu'il n'y a aucune dépense qui est liée. Quand tu as une pile de livres, il n'y a aucune dépense qui est liée à ça — tu mets la pile de livres, elle est vendue — ce qui est extrêmement différent de faire une recherche bibliographique pour une école qui veut des livres pour les enfants, pour leur recherche, ce qui est un tout autre travail qu'on considère tout aussi important. Mais c'est comme si le beurre nous était enlevé tout simplement. C'est une logique assez simple.

M. Lachance (Yvon) : Est-ce que je peux faire un commentaire?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Oui. Allez-y.

M. Lachance (Yvon) : Il y a une image qui m'est venue quand on s'en venait de Montréal en autobus. C'est comme si le travail qu'on fait, nous, c'est un peu pour vendre les livres, un travail de recherche et de développement, et c'est... Donc, on lit les livres, on fait ça le soir, on fait ça la fin de semaine, on travaille, on cherche. Et, quand on a trouvé un livre, parmi tous ceux qui sont là, qui, d'après nous, peut devenir un best-seller, tout d'un coup, on a une entreprise qui vient nous prendre ça, comme si on était un sous-traitant, et, sans rétribution, elle, elle va vendre seulement ce produit-là. Alors, tout le travail qu'on a fait, nous, en amont pour essayer de développer, pour trouver, pour l'extraire, pour tout ça, tout d'un coup, flac, on se fait couper l'herbe sous le pied, et des gens l'apprennent et ne vendent que ça. Et c'est cette partie-là du travail qui est extraordinairement exténuante.

Mme Olivieri (Rina) : On sait qu'aucun best-seller n'est né chez Costco ni même chez Amazon. Les best-sellers sont nés en librairie, mais après on les perd.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : M. le député de Bonaventure.

M. Roy : Le portrait que vous pouvez brosser de votre entreprise dans cinq ans, s'il n'y a pas de réglementation et si on...

Mme Olivieri (Rina) : ...

M. Roy : Dans un an? O.K.

Mme Olivieri (Rina) : Le portrait que vous imaginez.

M. Lachance (Yvon) : C'est-à-dire que la situation est très précaire. Et les gens qui étaient là avant nous l'ont dit : Ce dont on a besoin en ce moment, nous, c'est qu'on nous donne un peu d'air pour pouvoir mettre en place des stratégies pour contrer les mutations. On parle de vente en ligne, on parle toujours, quand on parle de vente en ligne, de la diversité des nombreux titres qu'on trouve sur Internet. C'est vrai, mais ce qu'on ne dit pas, c'est qu'il y a une diversité de sites aussi, il y a une diversité de manières de les présenter. Tous les sites ne sont pas pareils.

Nous, ce qu'il nous faut et ce dont on est certains d'être capables de faire, c'est : si on nous donne le temps, on est capables, avec le regroupement, entre autres, qu'on a, les LIQ, et l'espèce d'expertise qu'Olivieri peut apporter, on est capables, nous, de montrer de nouvelles manières de mettre... de présenter des livres. Et, de cette façon-là, par cette nouvelle manière là, c'est d'autres livres qu'on va faire apparaître, c'est d'autres livres qu'on va faire ressurgir. Et ce travail-là, c'est ça qu'on veut faire, mais il faut... il faut en avoir les moyens. Excusez-moi, je me suis...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : M. le député de Saint-Hyacinthe.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Bonjour. Ma question va être assez simple. Je suis allé voir votre site sur la Côte-des-Neiges. Avez-vous un public cible que vous visez particulièrement à votre librairie, ou si ça touche toutes les catégories, ou... En plus, je m'aperçois que vous donnez aussi des bonis de 10 % à certains endroits. Je veux savoir comment vous faites pour arriver si, en plus, vous donnez des bonis. En tout cas, je veux savoir...

Mme Olivieri (Rina) : ...de quels bonis vous parlez?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Bien, je voyais ça sur votre site Internet, des rabais de 10 % à certaines occasions, lors de commandes...

Mme Olivieri (Rina) : D'abord, on n'a pas de site Internet. On est sur *Facebook*, mais on n'a pas de site, on travaille avec *Rue des Libraires*. Et on a une carte de fidélité comme la plupart des librairies indépendantes, c'est-à-dire qu'après l'achat de 10 livres il y a un 10 % de l'ensemble des achats qui sont donnés. On a peut-être fait un petit escompte avant Noël, mais je... Il nous arrive de faire des petites promotions, mais on n'est pas du tout... on ne donne pas de remise.

La clientèle qu'on a, pour répondre à votre question, est assez diversifiée, compte tenu de l'ensemble des propositions qu'on fait. Les événements qu'on fait visent justement à aller chercher, dans vraiment tous les domaines, les gens. On est extrêmement impliqués dans notre quartier. Donc, on a une clientèle multiethnique dans notre quartier. On est évidemment dans un quartier universitaire. On travaille avec les écoles. On a une clientèle générale.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci. Avez-vous développé une stratégie dans votre librairie, mettons, pour empêcher ou... pour fidéliser les gens chez vous, pour les empêcher d'aller dans les grandes... pas les empêcher, mais essayer de contrer le fait que les gens aillent acheter un best-seller dans une grande surface ou... Avez-vous...

Mme Olivieri (Rina) : On a une très, très, très grande fidélité de notre clientèle. On a les cartes clients qu'on gardait avec nous, maintenant c'est informatisé. Mais il y a des gens qui viennent depuis 20 ans, 25 ans, on n'a pas de problème à fidéliser. Mais c'est sûr qu'un client qui sait qu'un livre est à 30 % moins cher — ils vont être gênés de nous le dire, quoique parfois ils le disent — ils vont acheter une majorité de leurs livres chez nous, mais ils vont garder, ce client-là, en pensant que ce n'est pas trop douloureux pour nous, d'aller acheter leur dictionnaire, un livre de recettes ou, je ne sais pas, la grammaire chez Costco. C'est ça.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : O.K. Merci.

Mme Olivieri (Rina) : On ne peut pas... Je voulais... Oui, ce que je voulais rajouter, c'est que vous comprendrez qu'on ne peut pas leur expliquer à chaque fois, même s'ils en sont conscients, le rôle de la chaîne du livre, que, s'ils vont acheter un livre ailleurs, ça peut nous nuire. Mais la fidélité est suffisamment grande pour que, dans différentes campagnes qu'on a faites, on ait le soutien de la clientèle.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Au niveau de la réglementation, pour vous, ça serait une approche qui serait valable pour permettre à votre librairie ou aux petites librairies de pouvoir survivre ou de pouvoir souffler un peu plus. Le neuf mois ou le 10 %, c'est établi comment chez vous?

M. Lachance (Yvon) : Bien, le neuf mois, je trouve que c'est une mesure qui est... En fait, il y a un consensus sur la question du prix réglementé. Ça peut être un compromis sur la question des modalités. Mais la vie d'un livre en ce moment, d'une nouveauté, il faut se rendre compte qu'elle est très, très courte, beaucoup plus courte que quand on a commencé, nous, en 1985, quand on a ouvert la librairie. Un livre se vend sur une très courte période de temps. Donc, le neuf mois nous apparaît tout à fait raisonnable pour nous permettre de garder ces ventes-là.

On n'a jamais pensé, nous, que les gens allaient massivement... parce que je l'ai entendu beaucoup, les gens vont partir de chez Costco pour venir chez nous. Ce n'est pas ça, on ne croit pas à ça. Ce qu'on croit, c'est que les gens, chez Olivieri, qui viennent chez Olivieri et qui sont là, vont rester.

On vous a dit dans la présentation qu'à la librairie on a un bistro, on a ouvert un bistro. C'est un modèle qui est tout à fait unique. Il existe au Canada et aux États-Unis des librairies avec un café. En général, c'est des chaînes, et la librairie est elle-même une chaîne, le café est lui-même une chaîne. Mais nous, on a ouvert un bistro qui est vraiment... qui nous appartient, qui fait un travail comme celui qu'on fait à la librairie en achetant des produits locaux, et tout ça, mais le bistro, dans son esprit, a toujours été fait — et, quand on l'a construit, on l'a construit derrière la librairie — pour aussi attirer et encourager des gens à venir en librairie, à voir des livres. Les gens qui viennent au bistro, et beaucoup le remarquent, ils nous disent : C'est amusant, on vient manger chez vous, et puis j'ai été obligé de traverser toute la librairie et j'ai vu tous les livres. Et, pour nous, ça a été une autre façon d'aller chercher des gens.

C'est pour ça qu'on a du mal... quand on décrit les librairies qu'on dit petites. Et ce qu'on a voulu dire, c'est que, dans la variété, il y a des librairies qui ne sont pas petites. On est vraiment des librairies, souvent, qui avons la taille même d'une librairie qui appartient à une chaîne. On a innové, on a des clients, par exemple, nous, qui viennent d'Italie, ou de France, ou d'Espagne qui nous disent : Votre librairie, il n'y en a aucune autre comme ça, on n'en a jamais vu une comme ça nulle part ailleurs. Et ce qu'on dit, c'est que c'est ça aussi, la diversité. La diversité permet que quelque chose comme Olivieri existe.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté de l'opposition officielle. Ça va? Oui? Mme la députée de l'Acadie, vous avez la parole.

Mme St-Pierre : Merci beaucoup. Merci d'être parmi nous aujourd'hui. C'est un moment, je pense, crucial, dans ce dossier, cette commission parlementaire. Elle a été annoncée, elle a été attendue, elle s'est enfin tenue. Et là c'est... Évidemment, on a écouté ce que les gens sont venus dire ici, et je pense que c'est très éclairant.

Le souhait que je pourrais faire, c'est de dire : Bien, espérons que les commentaires qui ont été faits de part et d'autre soient bien rapportés et qu'on ait... qu'il y ait une couverture de cette commission parlementaire là. Moi, je pense que le rôle du libraire, bon, je l'ai dit plus tôt, c'est un rôle qui est essentiel dans notre société. Vous jouez un rôle de défenseur de la culture, vous jouez un rôle de promotion de la culture également. Vous faites partie de ce qui est essentiel dans une société libre et démocratique. Et hier il y a quelqu'un qui m'a offert ce... quelqu'un qui fait du bénévolat dans une entreprise d'économie sociale, c'est une librairie de livres usagés, et il m'a offert en cadeau un livre d'Amin Maalouf, qui est intitulé *Les identités meurtrières* — c'est très d'actualité aujourd'hui — mais je ne pense pas que j'aurais pu trouver ce livre-là dans une grande surface ou dans... mais certainement qu'on peut le trouver encore dans les librairies indépendantes.

• (16 h 10) •

Mme Olivieri (Rina) : ...il n'a pas besoin d'être à rabais pour ne pas être cher, ce livre, hein? C'est un livre de poche.

Mme St-Pierre : Il est à 3,50 \$

Mme Olivieri (Rina) : Voilà.

Mme St-Pierre : Mais ce que je veux dire, c'est que, s'il n'y avait pas eu ce rôle que des librairies indépendantes ont joué, d'avoir ce livre-là, bien, le livre ne serait peut-être jamais venu au Québec. Comprenez-vous ce que je veux dire? Je pense que vous comprenez votre rôle très, très bien. Vous comprenez votre rôle très, très bien.

Maintenant, on parle souvent... Puis c'est sûr que ça a été récurrent comme sujet, bon, on dit : Les gens qui vont dans les grandes surfaces n'iront pas dans les librairies indépendantes, le transfert ne se fait pas. Mais est-ce que je vous ai bien compris? Vous nous dites : Il y a des gens qui vont nous dire : Ah, oui! Je l'ai vu ou je l'ai acheté à 25 % de réduction. Est-ce que l'inverse est vrai? Est-ce qu'il y a des gens... migrent? Est-ce que les gens qui vont... qui fréquentent des librairies indépendantes migrent de plus en plus vers les librairies...

Mme Olivieri (Rina) : En partie.

Mme St-Pierre : Parce qu'on nous a dit...

Mme Olivieri (Rina) : Pour une partie de leurs achats.

Mme St-Pierre : Oui. On nous a dit : C'est un achat compulsif. Les gens entrent dans des grandes surfaces, puis ils viennent acheter plein d'affaires, puis là ils passent devant le dernier Harry Potter, puis ils l'achètent, puis...

M. Lachance (Yvon) : On a dit... D'un autre côté, j'ai entendu dire : Avec Internet, les gens sont de plus en plus informés dans leurs achats, et on nous dit en même temps que, dans les grandes surfaces, c'est un achat impulsif, ce qui est étrange. Ce qu'on dit, c'est que nous... les gens, à la librairie, une partie de leurs achats est faite dans notre librairie, mais ils vont se réserver une part de leur panier d'achats en sachant qu'en passant chez Costco en fin de semaine : Je me souviens que le dictionnaire est moins cher.

Mme St-Pierre : Et il doit être là puisqu'il est sorti.

M. Lachance (Yvon) : C'est ça. Il doit être là puis il va être moins cher. Donc, ils retiennent... Cet achat-là qu'ils ne font pas en librairie, on n'est pas sûr qu'ils vont aller le faire à la... ils veulent le faire dans la... mais je ne suis pas sûr qu'ils le font et je suis persuadé que, dans beaucoup de cas, ce qu'on perd, c'est une vente, pas seulement nous, mais aussi Costco. C'est donc des ventes qu'on perd parce que les gens retardent... À toutes les fois qu'on retarde des achats, la plupart du temps, l'achat ne se réalise pas ou une partie seulement se réalise. Et, ça, nous, on l'a vu souvent parce qu'on voit que, quand les gens nous promettent de revenir comme ça, ça ne se concrétise pas.

Mme St-Pierre : Alors, vous avez des gens qui vont magasiner, qui regardent des choses qui viennent de paraître, les best-sellers, et vont après aller voir ou vont aller... vont se dire : En allant faire mon magasinage dans une grande surface, je vais aller l'acheter là-bas parce qu'il va certainement être moins cher.

M. Lachance (Yvon) : Bien, ils vont arriver avec une pile de livres à la caisse, ils vont regarder les dictionnaires, ils vont avoir le mouvement de dire... Des fois, ce qu'on dit... C'est parce qu'on les entend parler entre eux, là, quand ils sont deux, ils vont dire : Tiens, tiens, je devrais prendre un dictionnaire, et vous avez l'autre qui répond : Attends un peu, je vais aller chez Costco jeudi, il est moins cher. C'est ça qu'on entend. Et ça, pour nous, comme on a dit tout à l'heure, ça nous prendrait très peu, finalement, pour avoir la rentabilité qui serait suffisante pour nous permettre d'être compétitifs et d'aller sur les nouvelles plateformes.

Parce qu'on n'est pas complètement innocents aussi. On sait très bien qu'il y a une mutation des marchés, mais on pense qu'on est capables, nous... mais, avec notre originalité, on est capables d'être sur les sites Web et sur Internet, on est capables d'être sur la vente en ligne, mais en apportant une expertise que c'est... que même *Amazon* n'a pas. Parce qu'*Amazon*, quand vous y allez, ce n'est pas un site-conseil, c'est un site de statistiques de ventes. On vous dit que vous avez acheté ça et les autres qui ont acheté la même chose ont acheté ce livre-là. Mais ça, ce n'est pas du conseil, c'est une machine derrière qui fait des statistiques. Alors, si vous y allez une fois pour vous puis quatre fois pour votre tante qui aime la musique western, la prochaine fois, on va vous conseiller de la musique western, bien que vous, la musique western, ça ne vous intéresse pas. C'est comme un conseil aveugle.

Mme St-Pierre : Vous avez parlé de ce bistrot que vous avez aménagé. Est-ce que ça a été, pour vous, entre guillemets, crève-coeur d'avoir à vous lancer dans un autre type de commerce, qui est d'avoir un bistrot, puis de dire : Bon, bien là, maintenant, il faut qu'on s'en aille dans la bouffe pour être capables de vendre une autre sorte de bouffe, qui est la bouffe du cerveau, là?

M. Lachance (Yvon) : On n'est peut-être pas d'accord parce qu'on n'est pas souvent... Mais on n'a jamais fait, jusqu'à maintenant, les choses de cette façon-là. Ce n'est pas crève-coeur, on ne se dit pas... On l'a fait avec envie, en se disant... Ça a commencé parce qu'on organisait beaucoup d'événements. On avait fait un événement où on avait reçu... Dans un débat resté célèbre chez Olivieri, on avait reçu M. Charles Taylor, qui était venu, et il y avait, dans notre librairie qui était sur la rue Gatineau, tellement de monde que les services de police et de pompiers sont venus et ont annulé l'événement. Et on s'est dit à ce moment-là : Vraiment, nos événements attirent tellement de monde, on déménage et on va trouver un lieu — et, au début, on voulait faire un petit café — où on va organiser des événements.

Et c'est comme ça, c'est dans cet esprit-là qu'on l'a fait. Et l'idée, c'était toujours d'organiser des événements autour d'un livre. On n'organise pas des événements, nous, comme ça, là, c'est toujours, toujours autour de la parution de nouveautés. Et, pour ça, c'est toujours... l'événement est toujours l'opportunité, pour nous, ou une autre façon, pour nous, de parler du livre, de faire parler du livre, de faire connaître le livre. Et c'est sûr que les gens qui viennent à la librairie, et qui assistent à un événement pendant une heure, et qui est suivi d'une discussion, je peux vous dire que la réaction avec le livre après est tout autre que si le livre est sur une table puis que personne ne vous dit rien.

Mme Olivieri (Rina) : Pour revenir au bistrot, on a voulu faire le bistrot un peu à l'image de la librairie, c'est-à-dire, comme a dit Yvon : c'est des produits locaux. Donc, il y a toute une idée de convivialité, on est un lieu... On a toujours dit, et les gens... c'est la remarque qu'on a le plus souvent, on est un lieu, et ça non plus, ça n'existe pas, sur Internet, un lieu. Les gens se sentent bien, se sentent bien dans la librairie, se sentent bien dans le bistrot, et il y a un effet d'échange. Évidemment, financièrement, ça nous a aidés, le bistrot, et, en plus, la clientèle... on sait que le chiffre d'affaires après 1 h 30 — parce que le midi, c'est plein — augmente beaucoup. Donc, on fait aussi faire des achats impulsifs. Quand les gens sortent de dîner pour rentrer au bureau, ils partent avec des piles de livres presque à tout coup.

Donc, pour nous, c'est quelque chose qui va ensemble. On aurait... Ça serait plus dur pour nous de vendre des disques ou d'autres objets parce que, d'une part, ça prend une connaissance qu'on n'a pas et on ne pourrait pas le faire aussi bien que ce qu'on fait.

M. Lachance (Yvon) : Je voudrais revenir à un point, sur ce que Rina a dit. C'est vrai que les grandes heures d'affluence au bistrot, c'est aussi les grands moments de vente dans la librairie. Donc, il y a un impact direct, pour nous, sur la vente du livre. L'activité du bistrot a un impact direct sur la vente de livres.

Mme St-Pierre : Vous avez dû... vous avez été obligés d'être imaginatifs. Ma dernière question avant de passer la parole à mon collègue : Est-ce que vous croyez que c'est la seule et unique solution, celle du prix unique, ou si le gouvernement doit arriver avec d'autres solutions, ou une autre solution qui est urgente, dans ce dossier de l'avenir des librairies indépendantes?

M. Lachance (Yvon) : Pour nous, ce n'est pas l'unique solution, c'est la condition de base, je dirais. La première chose qu'on doit faire pour arrêter l'hémorragie, on fait ça. C'est sûr, après, je serais d'accord avec vous quand vous avez parlé tout à l'heure de moderniser la loi ou bien les règlements de la loi. Évidemment, il y a toujours eu une crainte de la part du milieu du livre quand on ouvre la loi, parce que la loi a tellement d'acquis qui sont positifs qu'on a peur de l'ouvrir parce qu'on a peur de perdre ces acquis positifs là. On a peur qu'il y ait des pressions, qu'il y ait des lobbys importants qui viennent.

Cette loi-là, de mon propre point de vue, elle est absolument merveilleuse, elle est brillante. On donne de l'argent aux bibliothèques... aux librairies et aux bibliothèques et on a un impact sur tout le monde, jusqu'au lecteur, jusqu'à l'auteur, partout. C'est une loi qui est magnifique. Donc, on voudrait la préserver mais effectivement la moderniser.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Ça va? M. le député de Jacques-Cartier.

M. Kelley : Oui. Monsieur, madame, à mon tour, bienvenue à Olivieri. Toujours, j'associe votre établissement avec le festival Blue Met parce que c'est vous autres qui font les... Et alors je suis toujours, au moins une fois par année, client chez vous parce que c'est toujours... Et c'est le genre de choses qu'on voit qu'une librairie peut faire au niveau de l'animation d'un grand festival littéraire à Montréal, alors...

Et je comprends, sur le 11 %... moi, j'ai compris aussi que c'étaient les ventes dans les grandes surfaces et pas la part de marché des best-sellers. Vous avez évoqué : 80 % de ventes viennent de 20 % de vos titres, plus ou moins, alors j'imagine... C'est parce que c'est la nuance que je voulais faire avec M. Turgeon, avant nous, c'est...

M. Lachance (Yvon) : On fait 80 % des ventes sur 20 % du stock. Donc, c'est cette partie-là, cette petite partie là qui, au fond, permet à une entreprise... Mais c'est pour la librairie, mais c'est aussi pour beaucoup de commerces du détail.

M. Kelley : Oui... Non, non. Exactement. Mais un petit peu comme le cinéma aussi, j'imagine...

M. Lachance (Yvon) : C'est ça.

M. Kelley : Les studios aussi.

M. Lachance (Yvon) : Oui, exactement.

• (16 h 20) •

M. Kelley : Un film sur cinq va être un grand succès, ça va supporter les quatre autres qui sont peut-être... n'ont pas le même accueil critique ou n'ont pas le même...

Et je veux juste pour... Je comprends la place dans les grandes surfaces, mais est-ce qu'il n'y a pas également un effet contraire que... On évoque souvent Dan Brown, alors on va continuer parce que c'est la cible préférée, il semblerait, cette année. Mais, si j'achète *Inferno* en grande surface maintenant et je dis : Je n'ai jamais lu Dan Brown, c'est la première fois, je vais aller chez vous pour chercher les quatre autres, n'est-ce pas? Parce que la grande surface n'aura pas *Da Vinci Code* ou *Angels and Demons* et les autres. Alors, ça peut vous aider parfois aussi...

Mme Olivieri (Rina) : Non, parce que...

M. Kelley : ...parce que je fais la découverte d'une... Non, non... Parce que, si je fais la découverte, pour la première fois, d'un grand écrivain, un best-seller, ça va être uniquement le dernier tome qui va être aux Costco ou Wal-Mart. Alors, une fois que j'ai fait la découverte... Parce que je veux... Il y a également une obligation de rendre les livres les plus disponibles possible. Parce que, dans une certaine logique, on peut dire : Pourquoi ne pas interdire la vente des livres dans la grande surface? Au lieu de neuf mois, 10 %, ci et ça, on va juste carrément... il faut être une librairie agréée pour vendre les livres au Québec, point.

M. Lachance (Yvon) : Est-ce que je pourrais...

M. Kelley : Alors, on peut dire ça : Mais on va les enlever dans les petites pharmacies, on va les enlever dans le terminus d'autobus, à l'aéroport, et tout le reste. Alors, je ne fais pas une proposition sérieuse, mais, dans une certaine logique, on peut dire : Si on veut avoir le droit de vendre des livres au Québec, il faut être une librairie agréée avec le nombre de titres, le nombre de titres québécois, et tout le kit. On n'est pas rendus là encore.

Alors, je ne veux pas freiner non plus le plus grand accès possible des livres partout, que je peux les acheter dans une pharmacie, je peux les acheter... parce qu'ultimement je veux voir plus de Québécois vendre et acheter des livres. Je pense, si on peut grossir la tarte, et il y a peu de livres qui sont vendus au Québec, peut-être tout le monde peut sortir gagnant. Alors, comment est-ce qu'on peut créer un climat où ce n'est pas juste un contre l'autre, mais que le monde peut travailler ensemble?

Parce qu'ultimement moi, je veux voir les ventes des livres au Québec augmenter d'une façon importante parce que je pense qu'au niveau du loisir, mais également de préparation des citoyens, pour nous aider de comprendre les enjeux fort complexes dans le monde, soit la Syrie, l'Égypte, ou mille et un exemples des situations très difficiles, mondiales, que c'est la lecture avant tout... On peut... quelques images sur la télévision, peut-être un court article dans les journaux. Mais la Syrie, il faut commencer avec Margaret MacMillan et *Paris 1919* et les autres livres comme ça qui peuvent au moins nous... commencer de comprendre ces enjeux contemporains. Alors, comment rendre le livre... et augmenter le nombre de lecteurs, le nombre de livres vendus au Québec?

M. Lachance (Yvon) : Est-ce que je peux...

Mme Olivieri (Rina) : On a d'ailleurs... Juste... On a d'ailleurs une présentation spéciale sur la Syrie depuis un bon...

M. Lachance (Yvon) : Bien, si je... J'aimerais répondre à votre question. Dans votre intervention, j'ai compris deux interrogations, deux questions. La première concerne... et l'exemple que vous avez choisi est très bon : Vous achetez *Inferno* chez Costco, et je vais aller après, chez un libraire, acheter les quatre autres. Ce qu'on dit...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : ...excusez-moi, qu'il vous reste environ une minute.

M. Lachance (Yvon) : O.K. Je vais essayer de faire vite. C'est très intéressant, ce que vous dites parce que justement vous allez acheter chez Costco le livre qui ne demande pas de travail, qui est facile à vendre, qui dégage des bénéfices, et vous allez venir chez Olivieri chercher les quatre autres titres qui, eux, demandent du travail, qui,

eux, demandent du temps, qui, eux, nous coûtent cher. Et donc l'exemple que vous donnez là, au fond, c'est l'exemple de ce qu'on décrit, c'est-à-dire que ça nous nuit. Vous achetez chez nous ce qui coûte cher à chercher parce que, pour obtenir quatre livres, il faut les avoir en stock, il faut les avoir lus, il faut en faire la promotion, il faut... Ça, ça coûte cher. *Inferno*, ça se vend tout seul, tous les journaux en parlent.

La deuxième interrogation que vous aviez : on n'est pas contre non plus, nous, qu'il y ait des livres partout et que le plus de monde possible puisse lire. Et on ne croit pas que les ventes chez Costco, par exemple, vont baisser si les gens peuvent encore jouir de nos rabais, à peu près de 10 %, que les ventes vont baisser au point que ça va mettre en péril la présence du livre sur les étagères. J'espère...

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup. Vous avez entré dans le temps qui était alloué à l'opposition officielle. Nous allons maintenant du côté du deuxième groupe d'opposition. Mme la députée de Montarville, vous avez la parole.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Alors, bonjour, Mme Olivieri, M. Lachance. Je vous écoutais puis j'ai aimé votre franchise, le fait que vous ayez été si directs lorsque vous nous avez dit : Ce projet de loi là, là, s'il voit le jour, c'est une stratégie pour contrer les mutations et, si on nous donne du temps, on est capables.

Alors, ma question. On parle de ce 11 % de ventes de grandes surfaces. Vous, personnellement, quel est le pourcentage de ce 11 % que vous croyez que vous pourriez récupérer avec un projet de loi éventuel, une loi éventuelle?

M. Lachance (Yvon) : Alors, on...

Mme Olivieri (Rina) : Selon un calcul, si c'est réparti sur l'ensemble des librairies indépendantes, ça veut dire que notre chiffre d'affaires pourrait augmenter de 11 %.

Mme Roy (Montarville) : Vous considérez que vous iriez récupérer l'entièreté?

Mme Olivieri (Rina) : C'est-à-dire que c'est 11 % par librairie. Bien, on pourrait récupérer... On a donné l'exemple...

M. Lachance (Yvon) : L'exemple que je donnais, c'étaient 20 titres, et ce n'est pas beaucoup, là.

Mme Olivieri (Rina) : 20 titres par année à 100 copies chacun, c'est très peu.

M. Lachance (Yvon) : Oui, c'est ça.

Mme Olivieri (Rina) : Ce serait suffisant pour récupérer...

M. Lachance (Yvon) : 1 %

Mme Olivieri (Rina) : ...pour augmenter de 1 % notre bénéfice net. Là, ce qu'il faut voir, c'est que le bénéfice brut devient un bénéfice net vu qu'il n'y a pas de coût associé à ces ventes-là.

M. Lachance (Yvon) : Oui. On l'a mis pour ça, à une vingtaine de livres, c'était pour illustrer. Parce que c'est très dur de faire des calculs sur...

Mme Olivieri (Rina) : Sur des pourcentages.

M. Lachance (Yvon) : ...quelque chose comme ça qui est une...

Mme Roy (Montarville) : Et c'est une des problématiques de cette discussion aussi, c'est que c'est difficile d'évaluer le nombre de ventes que vous allez regagner, qui ne seront pas, par exemple, dans une librairie à grande surface, mais qui seront vraiment des ventes faites en librairie, chez vous.

M. Lachance (Yvon) : Mais c'est pour ça qu'on a fait le portrait le pire en se disant : Tiens, on va regarder ne serait-ce que 20 livres, ça nous aide. Alors, moi, je pense sincèrement qu'on va en avoir plus. Mais au pire, là, on ne récupère que 20 ou 25 titres, c'est déjà une augmentation de notre bénéfice de 1 %.

Mme Roy (Montarville) : Maintenant, ma question. Donc, vous dites : Cette stratégie-là va nous aider à contrer les mutations; si on nous donne du temps, on est capables. Pas juste du temps, de l'argent aussi, de toute évidence, parce qu'avec cette marge que vous iriez dégager... Est-ce que, financièrement parlant... de combien avez-vous besoin pour justement vous adapter à cette mutation? Est-ce que c'est suffisamment d'argent? Est-ce que vous l'avez calculé?

M. Lachance (Yvon) : C'est-à-dire...

Mme Roy (Montarville) : Par exemple, pour une librairie comme chez vous, ça vous coûte combien, vous, arriver à faire une saine compétition à ce marché qui s'en vient, qui déferle sur nous, qui est le marché du livre électronique et l'achat en ligne?

Mme Olivieri (Rina) : C'est extrêmement difficile à dire. Je ne pense pas qu'on peut imaginer aujourd'hui faire une saine compétition à *Amazon*. Donc, c'est... et on est dans... se maintenir, voir les mutations de lecture, du livre, d'achat. On ne sait pas. Je pense que ni nous ni vous ne savons de quel côté ça s'en va. Mais il est sûr que ce qu'on ne veut pas, c'est que ce soit... Même s'il y a des transformations dans les modes d'apprentissage, dans les modes de lecture, dans les modes d'achat, il ne faut pas que ce soit des multinationales qui décident laquelle de ces mutations va rester. Et c'est ça, c'est ça qu'on demande, du temps pour que nous soyons là et qu'on puisse découvrir, à notre manière, au Québec, à une échelle de quartier, de petite ville et de région, qu'est-ce qu'on veut, comment on veut que le livre se développe.

M. Lachance (Yvon) : Mais on disait : Ça, il faut... Si on augmente de 1 % notre bénéfice, là, nous, on se donne les moyens de continuer à faire ce qu'on fait. En ce moment, on est en train de... on travaille avec Rue des Libraires, avec un collectif, mais, d'un autre côté aussi, on a un site qu'on est en train de mettre sur pied. Ça fait un an qu'on est obligés de retarder parce qu'on est, d'un autre côté, toujours obligés d'éteindre les feux, de courir comme des fous. On est ralentis dans notre développement.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup. Je suis vraiment désolée. Merci beaucoup, Mme Olivieri, M. Lachance.

Nous allons suspendre quelques instants pour permettre au prochain intervenant de prendre place.

(Suspension de la séance à 16 h 29)

(Reprise à 16 h 30)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Donc, nous reprenons nos travaux. M. Marcil, je vous souhaite la bienvenue à l'Assemblée nationale. Je vais vous demander de vous présenter. Et vous allez disposer d'un temps de 10 minutes, et par la suite suivra un échange avec les groupes parlementaires. Donc, la parole est à vous, M. Marcil.

M. Ianik Marcil

M. Marcil (Ianik) : Parfait. Merci. Merci de me recevoir, et de m'entendre surtout, cet après-midi. Donc, mon nom est Ianik Marcil. Je suis économiste. Je travaille comme économiste de façon indépendante, et l'une de mes spécialités est l'économie des arts et de la culture. C'est donc à ce titre que je suis ici aujourd'hui pour vous donner mon avis sur cette réglementation éventuelle.

Donc, comme économiste des arts et de la culture, je base mon analyse sur trois grands principes dans le cas qui nous occupe. Premièrement, le livre n'est pas une marchandise comme les autres et donc doit être analysé en conséquence. Les libraires ne sont pas non plus des commerçants comme les autres, et donc on doit également analyser leur rôle et leur place en conséquence. Ils sont des acteurs culturels avant d'être des commerçants. Et, troisièmement, l'objectif du développement dans le secteur culturel devrait être d'assurer sa plus grande diversité, quel que soit le secteur, et donc ça s'applique évidemment à ce que j'appelle l'écosystème du livre.

Donc, mon postulat est que cette politique de réglementation du prix du livre devrait assurer la diversité de l'offre et le nombre des acteurs culturels que sont les librairies, qui sont des agents de transmission de la culture québécoise. Si on n'est pas capables de faire la démonstration qu'une telle politique assurerait cette diversité et la pérennité de cette diversité, elle ne serait donc pas justifiée.

Dans un premier temps, il importe de rappeler que la tendance de nos économies contemporaines est à la concentration industrielle dans à peu près tous les secteurs, hein? Plus une économie ou un secteur est laissé à son libre développement, plus il y a une forte concentration, et c'est évidemment le cas de la librairie. À titre d'exemple... Donc, pour vous donner un exemple, je vais prendre celui des États-Unis où les quatre plus grands joueurs, donc les quatre plus grandes chaînes de librairies aux États-Unis, occupaient 41 % du marché en 1992. Aujourd'hui, c'est près de 75 % qu'occupent ces quatre grandes chaînes, donc les quatre plus grands joueurs aux États-Unis. Donc, une concentration rapide des grands joueurs dans l'industrie, et c'est vrai de tous les commerces de détail, en l'occurrence.

La réglementation du prix du livre devrait donc viser à atténuer cette tendance naturelle. C'est donc une structure qui est naturelle dans nos économies contemporaines, et, en l'occurrence, vous l'avez entendu à de nombreuses reprises, les librairies au Québec ferment leurs portes l'une après l'autre, et cette tendance ne fait que s'accélérer. Depuis 2001, il y a eu un résultat net, c'est-à-dire lorsqu'on soustrait le nombre d'ouvertures à celui des fermetures de librairies, et j'inclus là-dedans les succursales de chaînes telles Renaud-Bray, 18, on a eu une perte de 18 librairies au Québec. Ça peut paraître peu, mais, sur environ 300 points de vente, c'est quand même relativement substantiel.

Ce qui est encore plus spectaculaire et grave, c'est qu'au cours des cinq dernières années seulement il y a eu cinq ouvertures de librairies pour 27 fermetures de librairies. Donc, il y a, dans la dynamique même de l'écosystème du livre, de grandes fragilités, actuellement. Et je prétends que la réglementation sur le prix neuf du livre, telle qu'elle est proposée de façon consensuelle par l'industrie, permettrait de freiner cette érosion et cette fragilité dans l'ensemble de l'écosystème.

Comment cette réglementation permettrait de le faire? Bien, ça aussi, vous avez entendu, je pense, ces arguments, et mes prédécesseurs vous en parlaient, comme vous le savez, les best-sellers permettent la viabilité économique des librairies, car ce sont des ventes automatiques qui nécessitent peu d'efforts et d'expertise de la part des libraires — c'est la raison pour laquelle ils se vendent en grande surface — et donc financent en quelque sorte l'activité du libraire comme acteur culturel.

À cet égard, je considère, d'un point de vue strictement économique, donc d'un point de vue d'économie industrielle, que les grandes surfaces, en ne vendant que des best-sellers à rabais, concurrencent de manière déloyale les librairies dans leur ensemble. Et, quand je parle de librairie dans l'ensemble de mon propos, je parle de toutes les librairies, y compris les librairies à succursales et non pas uniquement les librairies indépendantes.

À cet égard, j'ai colligé quelques informations sur la perte de parts de vente des best-sellers par des librairies et j'en donne, dans mon mémoire, un exemple typique, en quelque sorte, d'une librairie dans un centre commercial qui vendait, donc... dont les ventes, pardon, du top 50 ou des 50 meilleures ventes sur l'ensemble de leurs ventes totales de livres — uniquement de livres, là, on ne parle pas de babioles ou de papeterie qui pourraient aller à côté — étaient de 14 %. Donc, les 50 meilleurs livres, les 50 meilleures ventes faisaient plus de 14 % des ventes en 2004.

En 2012, donc moins de 10 ans plus tard, c'est près de la moitié moins, c'est 7,8 % des ventes des best-sellers qu'ils font sur l'ensemble des ventes totales de ces librairies indépendantes... de ces librairies en général. C'est encore plus dramatique pour le top 5. Donc, les super best-sellers occupent une part des ventes encore plus... qui a diminué de façon encore plus drastique depuis 2004 dans le cas de la plupart des librairies. Donc, qu'est-ce que ça veut dire? Puisque ce sont ces ventes-là, comme on vous l'a expliqué à bien des reprises, qui financent l'ensemble de la rentabilité de la librairie, bien, pour la plupart des librairies, c'est une fragilité supplémentaire de leur rentabilité qui, en fait, est presque nulle pour la plupart d'entre elles, à 0,84 % dans l'ensemble du Québec.

Ça peut paraître paradoxal, mais, dans ce contexte, donc dans un contexte où je prétends qu'on doit préserver la diversité, donc une plus grande concurrence possible entre les librairies, j'ai la prétention de croire qu'une réglementation sur le prix neuf du livre, telle qu'elle est proposée par l'ensemble du milieu ou presque, agirait en quelque sorte comme une loi antitrust. Son effet final, évidemment pas ses moyens, mais son effet final serait l'équivalent d'une loi antitrust, lesquelles lois antitrust sont, bien entendu, tout à fait légitimées dans nos sociétés libérales depuis toujours. C'est donc pour moi légitime de la part de l'État d'intervenir de cette manière-là, car les exemples, notamment allemand et français, dont on vous a parlé à plusieurs reprises démontrent qu'elle permet de conserver une plus grande diversité dans l'écosystème du livre.

Donc, cette politique, pour moi, permettrait de consolider l'ensemble de l'écosystème, de l'auteur au lecteur, la librairie étant le pivot de cette chaîne-là, de cet écosystème-là. Donc, il ne s'agit pas que de sauvegarder les librairies pour le plaisir de le faire, mais bien de consolider l'ensemble de l'offre de littérature et de travaux de l'esprit du Québec pour les Québécois, pour, à la fois, des raisons de structure industrielle, dont j'ai parlé, et de marché, mais aussi culturelles, car, en maintenant ou en préservant cette multiplicité d'acteurs dans toutes les régions du Québec, c'est aussi l'ensemble du tissu culturel, social et politique du Québec qu'on se permet de raffermir.

Je me permets de répéter qu'à mon sens la librairie n'est pas un commerçant... ou n'est pas qu'un commerçant, plutôt, mais bien un acteur culturel. Dans une librairie, mes prédécesseurs vous en ont raconté des exemples, on peut assister à des débats, à des conférences d'auteur reliées autour d'un livre, que ça soit sur l'avenir de l'éducation, les institutions politiques du Québec ou de grands enjeux contemporains, tout autant qu'entendre des lectures de poésie. Je ne crois pas que chez Costco ou Wal-Mart on entende beaucoup de lectures de poésie.

De plus, le libraire est l'agent privilégié, de concert avec le bibliothécaire, qui permet — et d'autres acteurs, bien sûr, dans l'ensemble de la société — de faire découvrir le nouvel auteur, le jeune auteur qui sera la prochaine romancière qui remplacera Marie Laberge dans le futur et qui se retrouvera sur les tablettes des grandes surfaces. Voilà.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup, M. Marcil, pour cette contribution. Maintenant débute les échanges entre vous et les parlementaires... avec M. le ministre? M. le député de Saint-Hyacinthe?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Oui.

La Présidente (Mme Vien) : Avec plaisir. Allez-y.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Alors, bonjour, M. Marcil. Merci. Alors, vous souligner que c'est important, votre présentation ici, les connaissances du milieu, et tout ça. Je pense que c'est important pour nous d'avoir un éclairage de votre point de vue. Il est, bien sûr... Hier, il y a des gens qui nous disaient qu'il y avait un escompte pour les librairies agréées, qu'il y aurait un escompte, là, appliqué aux librairies agréées par les éditeurs. La marge que cet escompte leur donne leur permettait d'offrir des best-sellers au prix des grandes surfaces. La réponse, c'est...

M. Marcil (Ianik) : Oui, cela existe.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Ça existe?

M. Marcil (Ianik) : Le problème, c'est que c'est une pratique qui est, comment dirais-je, suicidaire, en quelque sorte, parce que les librairies qui se permettent de faire ça vont de toute façon gruger dans leur propre marge de profit net à la fin de la journée.

• (16 h 40) •

Je pense que ce qu'il est important de souligner, c'est... et j'entendais un peu vos discussions tout à l'heure, une réglementation comme celle-là ne vise pas à interdire la vente de livres dans d'autres endroits que la librairie, et je suis d'accord d'ailleurs qu'on doit en voir partout, y compris dans les pharmacies, partout, partout, partout. L'idée, c'est que tout le monde joue avec les mêmes règles du jeu. Je pense que c'est aussi simple que ça, c'est que tout le monde puisse se développer. Et tant mieux s'il y a des Marie Laberge qui se vendent chez Costco, j'en serai le premier ravi pour elle et pour la littérature québécoise. L'idée, c'est que cette réglementation-là est une mesure que je considère — le mot est peut-être fort — d'urgence pour s'assurer de stopper l'hémorragie de la fermeture des librairies, particulièrement en région — je dis «particulièrement en région» parce qu'elles me paraissent plus précieuses et essentielles en région — et donc que ça n'empêche pas de diffuser le livre de mille autres façons et dans mille autres lieux, simplement avec les mêmes règles du jeu.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci. À la fin de votre mémoire, vous formulez des recommandations pour le défi de l'écosystème du livre après la réglementation. Si vous deviez les mettre par ordre de priorité, quelles seraient les recommandations les plus importantes à mettre en oeuvre en priorité?

M. Marcil (Janik) : Premièrement, bien, en amont de cela, je pense qu'il est important de dire qu'une telle réglementation ne sera pas une panacée, ça ne sera pas un remède miracle qui sauverait l'ensemble du milieu du livre au Québec, loin s'en faut. Je crois qu'on a des défis énormes à relever comme société, donc vraiment comme société et non pas uniquement pour le milieu du livre, et la priorité numéro un, pour moi, non pas seulement pour le milieu du livre, mais pour l'ensemble du Québec, c'est le problème de littératie. Je pense que le problème d'analphabétisme fonctionnel et de sous-littératie au Québec, c'est le problème numéro un auquel on devrait s'adresser, et donc pas uniquement le milieu du livre, mais l'ensemble des acteurs communautaires, politiques et sociaux du Québec. C'est en amont d'une société beaucoup plus juste et beaucoup plus... d'une démocratie beaucoup plus saine, et c'est bien sûr aussi un prérequis pour le développement d'une littérature nationale et d'une vie culturelle pour l'ensemble du Québec. Ce serait, pour moi, la priorité numéro un.

Le second... le deuxième chantier qu'il faudrait mettre de l'avant, et je pense que vous l'avez entendu beaucoup, c'est la question du livre numérique. Nous sommes, au Québec, je pense, très inventifs dans l'industrie du livre en général. Il n'y a pas de raison pour qu'on ne le soit pas dans le livre numérique et on l'est déjà. Cela étant dit, c'est une mutation qui prend tout le monde un peu de court, malgré qu'elle commence à être relativement familière à bon nombre d'entre nous, au point de vue strictement économique, au point de vue marchand même. On ne sait pas trop quoi en faire, hein? On y va par essais et erreurs un peu partout. Je pense que, là aussi, il y a des réflexions à faire. Je ne vois pas nécessairement l'État avoir un rôle interventionniste dans ce dossier-là; un rôle de conciliation, d'écoute, bien sûr, mais je pense que le milieu doit se secouer les puces un peu, si vous me permettez l'expression, pour faire face au défi du livre numérique. Ce serait, pour moi, les deux éléments principaux à mettre de l'avant dans l'avenir.

La Présidente (Mme Vien) : M. Marcil... M. le député de Saint-Hyacinthe, est-ce que ça complète de votre côté?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Juste un complément.

La Présidente (Mme Vien) : Une autre question, allez-y, vous avez amplement le temps.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Vous parlez des problèmes de littératie, qui est une priorité. J'imagine que, d'après votre expérience, votre expertise, vous connaissez des moyens ou des façons qui pourraient nous amener à?

M. Marcil (Janik) : Ah, bien sûr! Toutes les solutions miracles sont là-dedans, je vais vous les donner, là... Mais, évidemment, c'est un problème hypercomplexe, comme on le sait tous. On ne peut pas changer... on ne peut pas tourner ce problème-là sur un dix cennes du jour au lendemain, c'est vraiment très complexe.

Je vais m'en tenir au rôle du libraire là-dedans, parce que je pense que c'est important de le dire, et je vais partir de l'anecdote, donc je fais un très mauvais économiste de moi-même. J'habite à Montréal, dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve, qui, comme vous le savez, est un quartier relativement défavorisé à tout point de vue, y compris en termes de nombre de librairies, c'est-à-dire qu'il y en a zéro. Il y en avait une toutefois, une petite librairie, qui a dû fermer ses portes comme bien d'autres, qui avait la caractéristique de proposer, tous les dimanches, des sessions d'initiation à la lecture. Un dimanche sur deux, c'étaient les aînés, un dimanche sur deux... l'autre dimanche sur deux, pardon, c'étaient les jeunes. Ce n'est pas grand-chose comme initiative, mais ça démontre, moi, je pense, que la librairie comme acteur culturel a ce rôle-là et peut jouer ce rôle-là et, en fait, a envie de jouer ce rôle-là.

On parlait des débats chez Olivieri tout à l'heure. Je pense que c'est un peu ce même genre d'activité qui nous permet de donner plus accès et plus envie à la lecture pour l'ensemble des Québécois. Encore une fois, ce n'est pas que ça qu'il faut faire, ce ne sont pas que les libraires qui vont sauver le monde ni le Québec, c'est un élément clé, cependant, dans l'ensemble de ces politiques et de ces démarches communes que nous avons.

La Présidente (Mme Vien) : M. le député de Bonaventure.

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, M. Marcil. Dans vos recommandations, bon, au point 3, vous dites, bon, à la fin du paragraphe : «Une stratégie réfléchie pour tous les acteurs de l'écosystème devrait là aussi être à l'agenda.» Qu'est-ce que vous voulez dire? Je n'ai pas lu le paragraphe au complet, là, mais le point 3 de la page 20.

M. Marcil (Ianik) : Bien, c'est un peu ce que je viens de dire, en fait, à propos... Bien, en fait, je vais étendre... Je parle ici de la concurrence du Web, hein, de la vente en ligne. Nos librairies au Québec sont là très proactives par rapport à l'arrivée... ont été et continuent à l'être par rapport à l'arrivée de la vente en ligne.

Vous connaissez bien sûr... On vous en a parlé en long et en large, de l'initiative de *Rue des Libraires*, entre autres, ou de la vente en ligne par les grandes chaînes, bien sûr. Je pense néanmoins qu'il y a une mesure... On devrait appliquer une telle réglementation à la vente en ligne de façon, à tout le moins, temporaire, parce que... Cela étant dit, je dis «à tout le moins de manière temporaire» parce qu'on ne peut pas se battre contre une machine aussi forte, contre un mouvement aussi fort. Donner le temps aux librairies — que ce soit, encore une fois, les chaînes ou les librairies indépendantes — de se positionner par rapport à la vente en ligne, de se distinguer par rapport à la vente en ligne et de le faire de façon intelligente, distinctive et qui soit au bénéfice de tous et non pas de façon uniquement protectionniste.

Je pense qu'il y a une mesure un peu... qui pourrait paraître un peu protectionniste à court terme, mais qui pourrait être établie sans que ça soit ad vitam aeternam, pour permettre à cette industrie, à l'ensemble des joueurs de faire leurs devoirs et de se positionner correctement dans cette mouvance mondiale. Et je me permets de mentionner que cette concurrence, donc, des *Amazon* de ce monde, tout le monde la vit, évidemment, sur la planète. Ça peut paraître une évidence, mais, lorsqu'on compare d'autres expériences de réglementation du prix, par exemple, bien sûr, les cas célèbres de la France et de l'Allemagne, bien... et où on voit qu'il y a des effets positifs à cette réglementation-là, indéniables, bien eux aussi font face à la concurrence, comme en Angleterre et aux États-Unis, de l'Internet. Et, malgré cette concurrence-là, ils se portent mieux. Donc, ils n'ont pas bloqué la concurrence, ils n'ont pas fermé leurs portes, nécessairement, à l'étranger ou à la vente en ligne et ils survivent tout de même comme librairies ayant pignon sur rue grâce à une réglementation similaire.

M. Roy : Merci.

La Présidente (Mme Vien) : Est-ce que ça complète du côté gouvernemental? Oui? Merci. Mme la porte-parole, députée de l'Acadie.

Mme St-Pierre : Merci, Mme la Présidente. J'aimerais — vous l'avez dit, mais ça a passé vite — vous réentendre sur cette question de la diminution, là... Vous avez parlé des best-sellers et des super best-sellers que, si j'ai bien compris, les librairies indépendantes vendaient, en 2004, 14 %... 14 % des ventes représentaient les best-sellers ou c'est... Ensuite, on est passés à 7,8 % en 2012. Donc, c'est assez important, 2004 à 2012. Vous n'avez probablement pas de données pour 2013, mais on va dire possiblement que ça a encore diminué. Et ce que vous constatez, c'est que ces pourcentages-là se sont déplacés vers les... C'est un peu les questions que j'ai posées tout à l'heure aux gens de la Librairie Olivieri.

M. Marcil (Ianik) : C'est dans les grandes surfaces.

Mme St-Pierre : Oui.

M. Marcil (Ianik) : C'est très difficile à... C'est difficile à déterminer quelle portion s'est déplacée vers les grandes surfaces. Ce n'est certainement pas la totalité. Donc, il y a une partie, par exemple, qui est allée vers l'Internet, vers *Amazon*, nommons-le. Donc, il y a une portion qui est due à l'Internet et il y a une portion qui est due aux grandes surfaces. Ce n'est pas que les grandes surfaces qui causent cette chute-là. Il reste que, si les grandes surfaces, et les pharmacies, et tout le monde jouent sur le même pied d'égalité, on va annuler la portion qui est attribuable aux grandes surfaces dans cette chute-là.

Mme St-Pierre : Mais qu'est-ce que vous qualifiez comme étant un super best-seller? On a en tête *Harry Potter*, là, des...

M. Marcil (Ianik) : C'est tout simplement les cinq livres les plus vendus dans l'année pour la librairie, les cinq titres. Les best-sellers, en général, c'est les 50 titres les plus vendus, et les super best-sellers, c'est les cinq premiers titres de ces 50 titres là.

Mme St-Pierre : Étiez-vous là lorsque le Conseil québécois du commerce de détail a fait sa présentation? Étiez-vous arrivé?

M. Marcil (Ianik) : Non, mais j'ai pris connaissance.

Mme St-Pierre : Est-ce que vous avez été surpris de ce changement d'opinion du conseil québécois... par ce changement?

M. Marcil (Ianik) : Pourquoi l'aurais-je été? Pourquoi l'aurais-je été?

• (16 h 50) •

Mme St-Pierre : Bien, parce que je pense que ce qu'ils nous ont dit bien candidement, c'est que, bon, il y a eu des débats assez animés au sein du conseil. Le conseil n'avait pas cette position-là l'année dernière ou il y a quelques... Enfin, dans un passé très récent, le conseil n'avait pas cette position-là. Le conseil a évolué vers la position du prix unique. Est-ce que c'est... Qu'est-ce qui les a fait changer d'avis, d'après vous?

M. Marcil (Ianik) : Je pense, vous savez, que c'est la beauté d'une institution comme cette commission de pouvoir permettre de réfléchir pour l'ensemble... non pas uniquement vous, mais pour l'ensemble de la collectivité et de mélanger, de brasser les idées, mais aussi d'aller dans la mécanique des choses.

Lorsqu'on présente cette idée du prix unique du livre et qu'on s'en tient uniquement à cette phrase-là, il y a beaucoup de braquage. Ça, ça a l'air de l'État stalinien qui contrôle le marché, alors que la situation est... C'est quand même pas mal plus simple que ça, là. On demande simplement que tout le monde joue avec les mêmes règles du jeu pendant neuf mois sur les nouveaux livres parus, point final, comme vous le savez.

Mme St-Pierre : Mais le braquage, vous comprenez, il est aussi en faveur du consommateur, parce qu'on... certaines personnes vont dire : Bon, bien, là, vous ne tenez pas compte du consommateur, vous ne tenez pas compte de sa capacité de payer, vous ne tenez pas compte du fait que les gens ont de moins en moins d'argent dans leurs poches parce qu'ils sont de plus en plus taxés. Quand on entend aussi un argument qui va à l'encontre de cette prise de position là, c'est de dire : Bien, il y a des consommateurs qui vont être perdants. Et aussi des élus vont peut-être dire : Bien, moi, mes électeurs, ils n'achèteront pas ça.

M. Marcil (Ianik) : J'entends bien et je n'en ai pas du tout parlé dans ma présentation, mais j'en parle abondamment dans mon mémoire. Ces arguments sont réfutables de façon assez solide. D'une part, les expériences réelles, c'est-à-dire lorsqu'on compare toujours les mêmes grands exemples : la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France, on constate que l'inflation du prix du livre a été moindre que l'inflation des biens de consommation en général en France qu'en Angleterre. C'est l'inverse en Angleterre. Le prix du livre, à partir du moment où on a arrêté de le régler, a augmenté plus rapidement que l'inflation, alors qu'en France il a augmenté moins rapidement que l'inflation à partir du moment où on l'a réglé.

D'autre part, de nombreuses études empiriques citées abondamment dans mon mémoire démontrent que le prix n'est pas un facteur décisif d'achat pour le livre; ça l'est de façon marginale. Le prix est un facteur décisif marginal lorsqu'on a décidé de faire un achat de livre. Un peu ce qu'on nous expliquait tantôt : le dictionnaire, j'ai décidé de l'acheter, c'est bien sûr que je vais aller l'acheter 30 % moins cher ailleurs, mais la consommation à long terme de livres n'est pas motivée par le prix, mais par une meilleure lecture, par une meilleure connaissance de la littérature.

Finalement, les dépenses des ménages au Québec, des ménages qui achètent des livres, donc uniquement de la moitié des ménages au Québec, sont en moyenne de 124 \$ par année. 124 \$ par année, c'est quatre fois moins que les dépenses de communication pour le téléphone et l'Internet en moyenne par famille. C'est quatre fois moins. Je prétends que, même s'il y avait un impact, même marginal... ou même important, c'est-à-dire, sur le prix en moyenne du livre à long terme ou à court, moyen ou long terme, l'effet sur la consommation serait à peu près nul, étant donné à la fois la faible part que ça occupe dans le panier de consommation des ménages et, d'autre part, par le fait que le prix n'est pas un déterminant d'achat substantiel pour le consommateur.

Il pourrait y avoir un effet à court terme, c'est vrai. C'est-à-dire que, du jour au lendemain, si tout le monde, on n'a plus ces fameux rabais de 25 % ou 30 % dans les grandes surfaces, il est possible qu'il y ait un petit recul, qu'il y ait donc une décision de non-achat pendant un certain temps de la part de certains consommateurs. Mais, à moyen et long terme, je prétends, avec beaucoup d'autres auteurs spécialisés sur la question, que cet effet-là s'estompe complètement et qu'on revienne à la normale. Et je prétends aussi que le consommateur, qui est aussi un lecteur, sera beaucoup mieux servi par une diversité et une concurrence plus accrue sur le marché qu'une concentration inévitable si on laisse aller le marché librement.

La Présidente (Mme Vien) : M. le député de Jacques-Cartier... Mme la députée de l'Acadie, est-ce que c'est terminé pour vous? Parfait.

M. Kelley : Dans la même logique, le gouvernement du Québec a fait fausse route, il y a 30 ans... ou 20 ans, dans la décision de ne pas inclure la taxe de vente sur les livres. Parce que, si le prix, ce n'est pas important... Parce que moi, j'étais toujours fier du fait que le gouvernement de Robert Bourassa a décidé d'exempter le livre de taxe de vente. Mais, selon votre logique, on va taxer des livres parce qu'il n'y a aucune incidence sur le consommateur et on va créer un programme pour soutenir les petites librairies, qui peut être plus efficace que la mesure qui est proposée ici, qui demeure laborieuse, pour dire le moins.

Et moi, j'endosse la notion qu'il faut aider nos librairies. Les présentations qui ont été faites sont convaincantes, mais je demeure toujours... Je regarde votre tableau de nouveau, comme ma collègue, sur la page 8, et vos best-sellers, mais c'est difficile de dire : Est-ce que... Parce qu'il y avait un document, je ne me rappelle pas lequel, où la part de marché grandissante, c'est les chaînes comme Renaud-Bray plutôt que Costco et Wal-Mart. C'est plus facile de dire : Wal-Mart et Costco sont les gros méchants. Mais la part de marché... Alors, dans le tableau qui est ici, qui tombe de 41 % à 25 % pour les tops cinq, probablement un certain pourcentage est allé à Renaud-Bray plutôt que les librairies indépendantes. Et est-ce qu'on veut empêcher Renaud-Bray? Est-ce que Renaud-Bray nuit à la lecture au Québec? Difficile de conclure ça. Alors, j'essaie de voir dans... Vos chiffres sont frappants, mais il y a un pourcentage qui est allé en ligne, j'imagine, il y a un pourcentage des personnes qui achètent au niveau numérique, il y a un pourcentage qui va acheter dans les Chapters ou les Renaud-Bray, qui sont quand même des librairies agréées, et il y a également une certaine partie qui est allée à Costco et Wal-Mart. Alors, c'est difficile, à partir de votre tableau...

Et, deuxièmement, parce que vous avez fait la plaidoirie pour l'écosystème... Et Olivieri, qui vient de faire sa présentation, a dit aussi : On peut avoir 1 % de plus. «Well», sur les ventes de 3 millions, c'est 30 000 \$. Alors, avec

30 000 \$ de plus, qu'est-ce qu'on peut faire pour mieux positionner une librairie, peu importe laquelle, pour tous les changements et les mutations qui sont dans la vente des livres? La vente en ligne, je pense, est là pour rester. Et comment s'assurer qu'il y a une présence ou une vitrine pour les livres québécois à l'intérieur de cette mutation? Je pense que c'est ça, la question. Et la mesure proposée ici, je pense, ne répond pas à cette question.

Alors, avez-vous d'autres propositions à faire pour s'assurer qu'il y a une présence en ligne, une présence sur l'Internet accrue pour augmenter les ventes? Parce que c'est ça qu'on veut faire, ultimement. Moi, je veux voir plus de livres vendus au Québec. Je pense que c'est ça, l'objectif. Alors, comment... Et je trouve que les mesures ici sont insuffisantes pour s'assurer qu'on a la possibilité de capter et de profiter de ces nouvelles façons de vendre les livres au Québec.

M. Marciel (Ianik) : Il y a plusieurs éléments dans votre intervention. Je répondrais à votre premier clin d'oeil, disons, sur la taxation des prix du livre. Économiquement, vous avez tout à fait raison. Taxons les livres, c'est presque comme les cigarettes. Évidemment, moralement, politiquement, symboliquement, c'est une autre histoire pour lesquelles raisons, je...

M. Kelley : Je n'ai pas proposé ça.

• (17 heures) •

M. Marciel (Ianik) : ... — je sais — pour lesquelles je m'y opposerais complètement. Cela étant dit, je pense que, d'une part... Il y a deux éléments que je retiens, là, dans votre question, là. Le premier, c'est... Vous dites, bon, au-delà de la boutade de la taxation, là : Aidons directement, peut-être, les librairies plutôt qu'imposer une réglementation sur le prix. Malgré que je sois étiqueté de gauche, je crois beaucoup au libre entrepreneuriat et surtout à l'innovation entrepreneuriale, particulièrement au Québec, et notamment des libraires. Je pense que, si on leur permet de jouer à armes égales avec tous les joueurs, que tous les joueurs puissent jouer à armes égales, ils trouveront les solutions pour passer à travers ces mutations en question et que ce n'est pas une subvention directe qui permettrait, je pense, de stimuler de la meilleure façon cette créativité. D'autant plus que je ne pense pas, effectivement, que Renaud-Bray soit le gros méchant, que Costco soit le gros méchant ou... Il n'y a pas... Ce n'est pas les bons et les méchants, là, ici. Je pense que Renaud-Bray a une stratégie qu'on connaît, a la force qu'on connaît, à laquelle les librairies, les autres librairies... que ce soient les autres chaînes ou les autres... les librairies indépendantes peuvent tout à fait faire face si elles en ont les moyens.

Et les moyens ne sont pas tellement d'ordre financier, en termes d'énormité de dollars, de niveau de dollars dont vous parlez, là, 30 000 \$, ou 50 000 \$, ou que sais-je. Les librairies, actuellement, qui survivent survivent littéralement par la peau des dents. Il ne leur en faut pas beaucoup plus pour s'assurer de survivre, mais survivre en ne sachant pas si elles vont être là encore l'année prochaine. Il leur faut... En leur permettant de prendre une petite part du gâteau, une petite part de ce marché des best-sellers, c'est suffisant pour leur donner suffisamment d'air pour pouvoir être plus créatives et faire face, dans le cas des librairies indépendantes, à Renaud-Bray, comme à l'Internet, à Renaud-Bray, à Costco, à... et je dis Renaud-Bray, bien sûr, comme chaîne générique en général, et donc de donner à l'ensemble du secteur, de ce que j'appelle l'écosystème... de se transformer plus rapidement et donc d'avoir un peu d'oxygène, et que les meilleurs gagnent, là aussi. Il y aura toujours des librairies qui vont faire faillite, parce qu'elles sont dirigées par de mauvais gestionnaires ou des gens qui ne sont pas visionnaires, comme dans tous les secteurs économiques. C'est la vie, il faut être bons, il faut se distinguer, puis, comme on dit, la partie n'est pas simple.

Cependant, je pense et je suis persuadé qu'étant donné l'expérience internationale, étant donné la simplicité, surtout, d'une telle réglementation — je veux dire, c'est très simple, là, il n'y a pas d'agrément à avoir, de formulaire à remplir, de comité d'évaluation, c'est une politique relativement simple en termes d'application — je demeure persuadé que c'est la meilleure façon d'assurer la vitalité de l'innovation entrepreneuriale, qui permet une meilleure concurrence et une meilleure diversité dans ce milieu.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Deux minutes.

M. Kelley : Juste rapidement, un peu, sur la page 9, votre constat — ce n'est pas mon expérience avec *Amazon* — vous avez dit que, oui, ils ont les rabais pour les premiers 10 ou 20 titres, mais, après ça, ils sont plus chers que dans les librairies. Moi, j'achète souvent sur *Amazon*, mais... peut-être c'est différent en anglais, mais tous leurs livres sont toujours en rabais, de 20 % à 30 %, presque en tout temps. Alors, je conteste un petit peu votre affirmation que c'est plus élevé pour les livres 51 à 100. Ce n'est pas mon expérience, je trouve ça curieux.

M. Marciel (Ianik) : Sauf votre respect, je me ferais davantage sur l'analyse statistique qui a été faite par un de mes confrères que sur votre impression, peut-être que c'est un cas d'espèce. Il reste que c'est... *Amazon*, comme la plupart de ces grandes plateformes généralistes sur Internet, pratique une politique du «loss leader», où on attire le consommateur par des prix très alléchants sur quelques titres et que l'ensemble des titres... des autres titres est à prix, en général, sinon plus cher, au moins comparable à l'ensemble du marché.

M. Kelley : Mais votre affirmation ici, c'est plus cher, et je veux contester ça. Moi, je ne le crois pas.

M. Marciel (Ianik) : ...lire l'étude. Vous lirez l'étude.

M. Kelley : Honnêtement, je vais lire l'étude, et tout le reste, mais je vous invite à aller sur *Amazon*, et ce n'est pas le cas, je suis certain.

M. Marcil (Ianik) : Je n'irai pas sur les grands méchants. Non, mais, blague à part, vous irez lire l'étude, elle est très sérieuse, très documentée, et sur une longue période, en plus. Il faut tenir compte de la longue période, dans ce cas-là, aussi.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant vers le deuxième groupe d'opposition. Mme la députée de Montarville, c'est à vous la parole.

Mme Roy (Montarville) : Oui. Merci beaucoup, Mme la Présidente. Bonjour, M. Marcil. Bien, d'abord, je voudrais remercier mon collègue pour m'avoir devancée sur la question sur les taxes, parce que, moi aussi, j'ai sursauté lorsqu'on dit que le prix n'est pas un facteur décisif dans la décision d'achat d'un livre. Je me dis, bien : Pourquoi justement s'être tant battu pour ne pas qu'il y ait de taxes sur les livres? J'y vois là une contradiction. Cela dit, vous avez épuisé la question avec mon collègue.

Donc, je vais me faire l'avocat du diable et je vais oser vous poser... Là, je dis bien : Je me fais l'avocat du diable, là. Je vais oser vous poser une question que personne n'a osé poser ici encore depuis le début de cette commission. Se peut-il ou se pourrait-il qu'il y ait actuellement au Québec trop de librairies indépendantes pour la demande?

M. Marcil (Ianik) : C'est difficile de répondre à ça. Je vous dirais que... La réponse économique simple est non, pour la raison suivante : le nombre de librairies a diminué dans le temps, comme on le constate dans le tableau que j'ai présenté, alors que la lecture et les ventes — sauf ces dernières années, là, les deux, trois dernières années, qui sont un phénomène conjoncturel, quant à moi, là, depuis deux ans, là, puis qui est une espèce de ressac de la crise, là, mais qui va reprendre — ... alors que les ventes, depuis 15 ans, ont augmenté. Donc, les ventes de livres... la lecture a augmenté, et le nombre de librairies a diminué. Donc, pour cette... ce qui me laisserait croire qu'il n'y a pas nécessairement trop de librairies dans le marché.

Ceci étant dit, je ne dis pas qu'il faut préserver toutes les librairies qui sont là actuellement. Là n'est pas mon point. Mon point, c'est que, si on joue sur toutes les règles... si tout le monde joue avec les mêmes règles du jeu, ce sont ceux qui ont à rester qui resteront. S'il y a des librairies qui ont à fermer pour d'autres raisons, c'est-à-dire pas des raisons de rentabilité causées par une concurrence déloyale, ce que j'appelle une concurrence déloyale... donc, si ces librairies, en jouant d'égal à égal avec les grandes surfaces, avec tout l'ensemble des vendeurs de livres dans la province, ne réussissent pas à survivre, elles n'ont qu'à ne pas survivre. Mon objectif ici n'est pas de préserver les 308 librairies du Québec, loin de là.

Ce que je prétends, c'est qu'on va donner les meilleures armes à ces librairies-là, qui ne sont, encore une fois, pas que des commerçants, pour pouvoir se développer et s'assurer d'avoir tous les outils en main pour se développer dans leur communauté. Si elles ne réussissent pas à le faire de façon rentable économiquement, mais aussi en tant qu'acteurs culturels dans leur communauté, elles fermeront.

Mme Roy (Montarville) : Prenons l'hypothèse qu'une loi existe, qu'une loi est adoptée comme l'industrie le souhaite. Selon vous, avec le temps — puisque c'est du temps qu'on gagne pour s'adapter — au bout du compte, combien devront tout de même fermer? Avez-vous une idée? Ou combien pourrions-nous sauver, de ces librairies?

M. Marcil (Ianik) : Je n'en ai aucune idée. Honnêtement, je n'en ai aucune idée et je pense qu'il faudrait être très, très, très malin ou très, très dogmatique ou... pas dogmatique, mais, comment dire, idéologue pour pouvoir prétendre avoir un tel chiffre. Nous savons, en étudiant l'industrie, qu'il y a quelques... On identifie... La SODEC, d'ailleurs, l'a fait, la SODEC a identifié certaines librairies qui sont à risque et qui sont plus fragiles que d'autres. Étant donné qu'on est dans une période économique tellement incertaine, étant donné que prédire l'avenir est la chose la plus difficile à faire — malgré que tous mes confrères le font jour après jour — j'aurais bien du mal à pouvoir prévoir un tel... même pas prévoir, mais imaginer un tel chiffre.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, M. Marcil.

M. Marcil (Ianik) : Je vous en prie.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Marcil.

M. Marcil (Ianik) : Ça me fait plaisir.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Nous allons suspendre quelques instants pour permettre aux prochains intervenants de prendre place.

(Suspension de la séance à 17 h 6)

(Reprise à 17 h 8)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Donc, la commission reprend ses travaux. Nous recevons la Maison de la poésie de Montréal. Mme Courteau, M. Campeau, bienvenue à l'Assemblée nationale. Je vais vous demander

de vous présenter, et par la suite vous disposerez d'un temps de 10 minutes pour nous faire votre exposé. Suivra un échange avec les groupes parlementaires. La parole est à vous, M. Campeau.

Maison de la poésie de Montréal

M. Campeau (Sylvain) : Oui, bonjour. Bien, je me présente, Sylvain Campeau. Je suis président de la Maison de la poésie, poète depuis une vingtaine d'années, aussi critique d'art, commissaire indépendant d'exposition aussi. J'ai rencontré Mme St-Pierre à cette occasion à Guadalajara.

Mme Courteau (Isabelle) : Oui. Donc, M. le ministre, Mme la Présidente. Mon nom : Isabelle Courteau, poète aussi, comme la plupart des gens impliqués dans le domaine de la poésie, et directrice générale et artistique de la Maison de la poésie, de même que, donc, fondatrice, cofondatrice, avec d'autres poètes et éditeurs, de la maison il y a 15 ans.
• (17 h 10) •

M. Campeau (Sylvain) : Le mémoire. La Maison de la poésie est un organisme à but non lucratif qui, de manière unique dans le secteur du livre et de la littérature, réunit des poètes, des chercheurs et des éditeurs. La poésie représente un domaine de création effervescent. On peut compter plus de 500 poètes actifs professionnellement. La Maison regroupe notamment la plus grande part des éditeurs de poésie ainsi que quatre membres collectifs, soit le Centre de recherche interuniversitaire sur la littérature et la culture québécoises, la Quebec Writers Federation, le Regroupement des éditeurs canadiens-français et l'Union des écrivaines et écrivains québécois. Elle a pour mission de promouvoir la poésie québécoise, autant au Québec qu'à l'étranger. Sous le parrainage de Jacques Brault et de feu Paul-Marie Lapointe, elle est née, en 1999, de l'initiative d'un groupe de poètes et d'éditeurs convaincus de la nécessité de créer au Québec une institution se donnant pour mission le développement et le rayonnement de la poésie.

La Maison de la poésie s'engage à : promouvoir, faire connaître et faire apprécier la poésie auprès du grand public; soutenir la recherche et le développement des connaissances sur la poésie; développer et réaliser des activités éducatives et de sensibilisation; favoriser la diffusion des oeuvres et faire connaître le patrimoine québécois de toutes les langues et de tous les horizons; encourager la rencontre du public avec des poètes des scènes nationale et internationale.

Grâce à l'aide financière des institutions gouvernementales, municipales et privées, la Maison de la poésie anime plusieurs activités et événements. Je fais une liste des principaux : le festival de la poésie, dont la 15e édition aura lieu en 2014, qui accueille annuellement 200 poètes et éditeurs du Québec, du Canada, d'Europe et d'Afrique et quelque 7 000 visiteurs, ce qui en fait un festival littéraire majeur à Montréal; le colloque du Festival, 15e édition aussi en 2014, sur diverses questions préoccupant les professionnels, dont les relations entre la poésie et la philosophie, la traduction en Amérique du Nord ou, en cette année 2013, le bilan des 25 ans d'échange avec le Mexique; les entretiens *Paroles sous le signe de l'amitié*, avec les poètes les plus marquants de notre paysage littéraire; l'activité Poètes dans la classe et à la bibliothèque, réalisée auprès de 500 groupes scolaires au sein de commissions scolaires francophones et anglophones; des tournées de lecture-spectacle au Québec, de même qu'en France; la série des Rendez-vous poétiques, qui représente 16 spectacles et tables rondes annuellement et qui se déroule alternativement à Québec... à Montréal, pardon, puis à Ottawa; et finalement, l'animation d'un groupe d'alphabetisation.

Depuis 2008, la Maison de la poésie joue un rôle de chef de file dans la mobilisation du milieu littéraire. Elle a coordonné les activités de la Coalition des organismes littéraires du Québec jusqu'en 2012, dont a résulté le Forum sur la création littéraire en 2011, et coordonne, depuis 2013, le développement du projet littérature sur les routes.

On ne se surprendra donc pas que la Maison de la poésie se sente doublement interpellée par le projet d'un système de prix unique du livre, auquel poètes et éditeurs trouveraient certes leur compte. La Maison de la poésie de Montréal donne son appui à la proposition sur la réglementation du prix de la Table de concertation interprofessionnelle du livre, à savoir qu'au cours des neuf mois suivant l'apparition d'un livre les commerçants puissent offrir à leurs clients un rabais maximal de 10 % sur le prix de vente suggéré et qu'après ces neuf mois le prix soit laissé à la discrétion de chaque commerçant.

Le livre de poésie a ceci de particulier qu'il est un grand générateur d'imaginaire, de culture et même de changements sociaux. *Le Refus global* de Paul-Émile Borduas, ode à la modernité artistique, ne peut se lire sans *Le vierge incendié* de Paul-Marie Lapointe. Et un des poèmes de ce dernier, du recueil *Pour les âmes*, de 1965, *Psaume pour une révolte de terre*, peut sembler très actuel à un jeune militant écologique d'aujourd'hui.

Nous relisons encore aujourd'hui un Gaston Miron chanté dont les poèmes épousent sans peine les contours de notre Révolution tranquille. Ne peut-on pas dire en plus que les poètes ont contribué à l'essor de celle-ci, l'alimentant, en quelque sorte? La Nuit de la poésie de 1970 n'en porte-t-elle pas la marque, n'en représente-t-elle pas la plus vive expression? Publié la même année que cette Nuit de la poésie, *L'Homme rapaillé*, de Gaston Miron, représente bien le produit unique qui, au fil du temps, s'est imposé et est devenu ce que l'on appelle le «long seller».

Le livre de poésie a donc besoin d'un réseau solide, composé de professionnels attentifs et empressés, qui puisse assurer pérennité et résistance aux livres essentiels que sont les recueils de poésie, comme à des livres d'autres genres portant, eux aussi, l'empreinte de leur époque et s'inscrivant dans notre culture. Ce réseau existe, à l'heure actuelle, sous une forme que des années d'efforts ont façonnée et peaufinée. Le livre de poésie a besoin d'éditeurs dévoués et convaincus de pouvoir trouver un public à la poésie et de libraires professionnels chevronnés, fins connaisseurs de leurs produits.

Notre position est donc motivée par le désir de protéger une structure économique vitale au milieu, menacée par les magasins à grandes surfaces et autres supermarchés, qui profitent du fruit du travail des professionnels du secteur du livre pour ne présenter que les livres confirmés comme grands vendeurs, cela parfois même en bas du prix coûtant, comme produits d'appel. Cette situation néfaste fait en sorte que les libraires éprouvent de plus en plus de difficultés financières et que plusieurs sont menacés de disparaître.

Ce qui pourrait sembler être un effet normal de concurrence a un impact important sur le milieu du livre. En effet, comme nous le savons, les magasins à grande surface et grande capacité de biens offerts ne vendent qu'un nombre restreint de titres, mais un volume important d'exemplaires de chacun. Le fait de pouvoir ainsi écouler un grand nombre de copies leur permet d'offrir des rabais intéressants, sans commune mesure avec ce que peuvent se permettre les libraires. De plus, cette offre de livres entre dans une stratégie commerciale plus large leur permettant de vendre à perte à un client, qui achètera nécessairement un autre produit pour lequel le profit sera plus important. Les librairies ne peuvent se permettre d'utiliser de telles stratégies.

Parmi les titres que l'on retrouve dans ces types de magasins à grande capacité n'apparaît, en plus, qu'un assez petit nombre de livres québécois, qui vont du roman best-seller au livre de cuisine. Les librairies, quant à elles, offrent un ensemble varié et diversifié de livres de tout genre. Ceux-ci peuvent être répartis en trois catégories : il y a évidemment les best-sellers, les nouveautés, au nombre de 30 000 titres chaque année, et une collection de livres de fonds de 750 000 titres, exposés à un long cycle de vente, une utilisation importante des étalages et du fonds de roulement.

C'est essentiellement sur les livres de la première catégorie et, dans une moindre part, sur ceux de la seconde que les librairies font des profits. Il s'avère donc que cette capacité supérieure de vente que peuvent se permettre les magasins à grande surface, de même que les rabais sans précédent qu'elles peuvent consentir, font peser la menace de disparition des commerces de livres offrant un éventail de titres bien plus grand. Pour ces derniers, la vente de livres n'entre pas dans une stratégie visant la consommation d'autres produits. Elle est l'essentiel de leur mission. Le fait de ne pas se limiter seulement aux best-sellers les confronte à des frais importants dans lesquels la maintenance de leur collection de livres de fonds occupe une grande place.

Nombre de recueils de poésie sont publiés chaque année au Québec. Aucun d'entre eux ne s'est jamais retrouvé — est-il besoin de le dire? — sur les présentoirs d'un commerce à grande capacité. Ces recueils sont plutôt l'apanage des librairies. Si le nombre de celles-ci en venait à décroître substantiellement, la disponibilité de ce fonds d'ouvrages essentiels deviendrait hautement problématique pour le consommateur.

Année après année, au Québec, ce sont près de 125 recueils de poésie qui paraissent, publiés par nos éditeurs agréés. Alors que le tirage normal d'un roman est de 1 000 copies, celui d'un recueil de poésie est plutôt de 500. Avec 10 % du prix du livre comme revenu, le poète n'est certes pas motivé par l'illusion d'un gain appréciable. Il cherche à donner sens au monde et à aller à sa rencontre, au sein de la plus intime de sa subjectivité et de sa sensibilité, dans un voyage où la parole est partagée et «co-naissance». Qui peut mieux qu'un libraire, ce passeur de culture et de mots, aider à cette rencontre? Fragiliser cet intermédiaire jusqu'à mettre nombre de librairies en danger de disparition causerait un tort irréparable à la culture d'ici.

On peut facilement imaginer, sur la base de ce qui arrive présentement dans les pays n'ayant aucune réglementation — ou l'ayant abandonnée — que certaines petites localités perdraient leur librairie. En Angleterre, l'abandon du *Net Book Agreement*, accord interprofessionnel au Royaume-Uni, abandon qui a été fait en septembre 1995, a entraîné la disparition massive de points de vente. Voilà les conséquences que peut avoir le fait de s'en remettre au statu quo pour les avantages que présenterait le fait de permettre à un magasin de grande surface d'offrir des rabais sur un inventaire de 227 titres sur les 30 000 nouveautés en langue française par année.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Campeau. Nous allons, sans plus tarder, débiter les échanges du côté du gouvernement, et je reconnais, pour la première intervention, M. le député de Bonaventure.

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, monsieur. Bonjour, madame. Croyez-vous que d'autres mesures pourraient être prises pour sauvegarder les librairies, les libraires indépendants et la bibliodiversité en général? Est-ce qu'il y a juste la voie d'une réglementation ou il y aurait peut-être d'autres stratégies à utiliser?

Mme Courteau (Isabelle) : Bien, je pense que, comme d'autres acteurs qui sont intervenus jusqu'ici... donc il n'y a pas un seul... on a répété le mot «panacée». Je pense qu'effectivement il ne peut pas y avoir une solution unique pour un marché et un produit aussi complexes, un produit, aussi, qu'on dit d'exception puisque c'est un marché très restreint pour... On parle ici, bien entendu, nous, pour la Maison de la poésie, de la littérature québécoise, plus spécifiquement dans les librairies au Québec, parce que c'est leur premier marché et on croit effectivement qu'elles n'ont pas toute la place qu'elles pourraient occuper. Alors donc, d'abord, dans le temps devant nous, c'est une priorité, oui, d'aller vers un soutien, donc, pour préserver, maintenir et peut-être développer, mais le réseau des librairies actuellement sur le territoire du Québec, oui, absolument, c'est une première action, et elle est essentielle, un petit peu comme, donc, Sylvain Campeau le mentionnait.

Donc, ce n'est pas la seule. On croit que les libraires devraient pouvoir poursuivre ce qu'ils ont commencé, et qu'ils font très bien, c'est-à-dire d'animer. Donc, ils assument une animation autour du livre. Alors, la question de l'accès au livre, c'est une chose, mais il faut que les gens sachent, découvrent ces livres. Et donc l'animation est une... Nous, on croit, à la Maison de la poésie, que ce devrait être un deuxième pas qui est essentiel pour maintenir dans le temps, donc à long terme, les libraires. Et, puisque, les gens, il faut qu'ils développent un intérêt pour la littérature, il faut qu'ils la découvrent, et ne pas s'en remettre seulement à des succès médiatiques, mais que, dans leur environnement, il y ait une présence plus forte du livre de littérature produit au Québec.

M. Roy : Une question. Écoutez, je voyais les revenus et les ventes des poètes, là. Comment ces gens-là font pour survivre?

• (17 h 20) •

Mme Courteau (Isabelle) : Alors, il y a beaucoup d'événements littéraires, une profusion, qui ne sont pas nécessairement visibles, ces événements, dans les médias ou dans les journaux, mais par le biais des libraires, des maisons de la culture, des bibliothèques, dans les écoles... Donc, les écrivains — et notamment, donc, les poètes, particulièrement, puisque la poésie se prête particulièrement à un travail d'animation auprès des jeunes autant que du grand public — ils sont extrêmement actifs. C'est un milieu où les gens qui écrivent sont impliqués comme directeurs de collections, éditeurs, revuistes, bon, diffuseurs, producteurs de spectacles et autant au Québec, mais aussi beaucoup à l'étranger. On n'est pas conscients, je pense, de... Et c'est difficile de pouvoir l'être, mais il y a énormément de poètes québécois qui circulent à l'étranger, reçoivent des prix prestigieux en France, aux États-Unis, et donc ailleurs aussi, en Allemagne, etc. C'est les...

La poésie québécoise est très appréciée, mais aussi, j'aurais envie de dire, donc, on y prête beaucoup attention, on la suit de près, parce que c'est un milieu inventif qui fait un travail de renouvellement de la langue française, donc, dans un contexte peut-être plus libre que celui de la France. Et, de ce point de vue là, donc, la population francophone en Europe est sensible, est très intéressée par la poésie québécoise. Alors, ils sont invités à des colloques, à des lectures dans des maisons de la poésie. En France, il y en a cinq; en Belgique, il y en a deux. Donc, ce sont des institutions qui sont nées justement au cours des années 80 pour prendre le relais du marché du livre, qui commençait, donc, à se transformer. On a vu les fusions, tranquillement, des grands groupes d'édition dans les années 80-90. Et les maisons de la poésie en Europe — il y en a aussi en Allemagne — maisons de la littérature, aussi, c'est des institutions qui ont pris le relais pour faire de l'animation autour du livre de poésie. Alors, dans ce sens-là, le poète reçoit des cachets à chaque activité. C'est ça.

Et on croit que, dans les librairies, il pourrait y avoir des programmes, davantage de collaboration avec les organismes comme le nôtre, qui font de la création, production et diffusion d'activités, pour qu'on collabore ensemble et permettre une plus grande sensibilisation, donc, à la poésie québécoise sur le territoire québécois. Parce qu'on fait souvent ironiquement, donc, la remarque, pour les artistes québécois et aussi, donc, pour les poètes : Il est pratiquement plus aisé d'être invité à l'étranger que de circuler sur le territoire québécois. C'est un défi qu'il nous appartient de relever, je pense.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Oui. Ça va aller? M. le député de Saint-Hyacinthe.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, M. Campeau, Mme Courteau. Ma question va être assez simple. Vous mentionnez justement... Au niveau de la vente de livres de poésie, j'imagine que, dans les best-sellers ou dans les grandes surfaces... Est-ce que vous avez une présence qui est là ou si ça ne vous affecte pas du tout?

M. Campeau (Sylvain) : Absolument pas.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Ça ne vous affecte pas du tout?

M. Campeau (Sylvain) : Non, il n'y a pas de livres de poésie qui... Ils ne sont jamais dans les grandes surfaces, sur aucun étalage. La poésie est un produit un peu étrange, parce qu'on... Comment je pourrais dire? L'idée de la poésie plaît énormément, et, à force de travailler avec la Maison de la poésie, j'ai vu aussi que l'idée de voir et d'entendre le poète aussi. Il y a quelque chose qui plaît et qui attire les gens vers le recueil de poésie, ce qui explique notre mission, d'ailleurs. Nous, on fait de la diffusion, on fait des spectacles, mais c'est toujours fondé sur l'oeuvre originale, d'abord écrite, la plupart du temps, quoiqu'on soit allés vers des types de poésie plus performative.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Au cours des dernières années, est-ce que vous avez vu une évolution du marché du livre de poésie dans les librairies, là, une évolution positive, là, et non pas négative, là, en ce sens-là?

M. Campeau (Sylvain) : Je pense que je vais laisser Mme Courteau répondre à cette question.

Mme Courteau (Isabelle) : Oui. Bien, comme on travaille étroitement avec les éditeurs de poésie, le témoignage qu'on reçoit... puis aussi on fait des sondages régulièrement auprès d'eux, par questionnaires, et puis... etc., donc ce qu'on nous dit, c'est qu'il y a une stabilité. Donc, de ce point de vue là, le livre de poésie tire son épingle du jeu, et ça permet le maintien des maisons d'édition qui, donc, sont petites, semblent très vulnérables, mais finalement ces maisons d'édition sont stables et plusieurs, comme le Noroît, les Écrits des forges, l'Hexagone, donc, ont 40 ou 50 ans. Je parle aussi des Herbes rouges, qui ont plus de 40 ans, et de jeunes éditeurs aussi, donc, qui sont arrivés, ont pris une place, ont redynamisé le secteur et n'ont pas empêché les maisons plus anciennes de maintenir leurs chiffres de ventes et leur équilibre financier. Alors, c'est assez surprenant, mais il y a une écologie qui est saine.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci. Il reste du temps, Mme la Présidente?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Oui.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Dans votre conclusion, que vous n'avez pas eu le temps de lire, je regarde... à la fin, on parle... «Le secteur professionnel du livre mérite que tous les gestes nécessaires soient posés afin que les consommateurs profitent réellement de la richesse de la production littéraire d'ici. La création littéraire [du] Québec, a priori en langue française, doit disposer de moyens correspondants à la situation» du livre. Quels sont les moyens ou, vous pensez, les gestes qui pourraient être posés a priori par le gouvernement pour favoriser, justement, le livre?

Mme Courteau (Isabelle) : Oui. Alors, bien, effectivement, il y a toute une... On a parlé souvent, dans le passé... on a l'expression «la chaîne du livre». Alors, il y a des gens à tous les maillons de cette chaîne, qui interviennent de façon professionnelle, qui ont un produit qui est très intéressant, et ça me ramène effectivement à une intervention précédente où la mise en valeur de ce produit, donc, pourrait se développer. On croit que ce produit doit être davantage mis en valeur parce que, pour prendre un exemple qui est...

On sait, les écrivains sont très tristes de ça de manière générale : les bibliothèques à Montréal font des acquisitions, acquièrent de la poésie, du roman québécois, etc., mais, bon, les moyens pour l'animation sont ceux qui existent actuellement; la découverte de ces livres-là n'est pas nécessairement facile pour le grand public. La critique de poésie n'est pas très importante dans les journaux. L'espace médiatique critique a diminué. Ainsi, on revient toujours dans la logique, actuellement, à un besoin de mise en valeur qui peut passer, donc, par des activités d'animation autour de ces livres.

Et donc je parlais des bibliothèques parce que, malheureusement, les bibliothèques acquièrent des livres et, pour ce qui est de la ville de Montréal, s'ils ne sont pas empruntés, bien, ils sont retirés et vendus à bas coût, donc 1 \$ ou 2 \$. Et ces actions-là, d'un côté, on peut dire : Bien, c'est des sous qui reviennent dans les fondations pour de l'animation autour du livre, mais 1 \$, 2 \$ pour un livre qu'on a payé 20 \$, 25 \$, c'est quand même une perte. Et, de l'autre côté, donc, c'est dépréciant pour les écrivains, c'est vécu comme tel. C'est une manière de s'en sortir dans le court terme, mais on croit que c'est un indice du fait qu'il manque d'une valorisation du livre de poésie et de la littérature québécoise en général, et il manque d'animation autour du livre.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté de l'opposition officielle. Mme la députée d'Acadie, c'est à vous la parole.

• (17 h 30) •

Mme St-Pierre : Merci, Mme la Présidente. Merci beaucoup d'être parmi nous. Vous arrivez à la fin de ce long processus de commission parlementaire, et chacun des témoignages est un témoignage éclairant et qui vient ajouter évidemment une pierre à cette bâtisse que nous sommes en train de construire. Vous, vous voyez votre rôle, évidemment comme un rôle majeur dans la promotion de la culture québécoise, mais évidemment la poésie, je ne pense pas qu'on retrouve ça dans les grandes surfaces beaucoup. Cependant, est-ce qu'avec cette situation que vivent les librairies et les librairies indépendantes vous vous retrouvez dans une situation plus que précaire par rapport aux autres types de livres qui peuvent être vendus dans les librairies? C'est-à-dire, quand on parle des best-sellers, bien, on les retrouve dans les librairies indépendantes puis on les retrouve... bien, on peut les retrouver sur les grandes surfaces, mais de votre côté c'est vraiment une situation où c'est une question de... moi, je le comprends comme étant une véritable question de survie, là.

Mme Courteau (Isabelle) : Oui, bien, c'est un travail de terrain, alors c'est vrai que ça se fait dans le court terme et puis que la perspective, elle n'est pas joyeuse. Donc, on aimerait qu'il y ait un encouragement pour faire en sorte, donc, de poursuivre l'investissement qu'on fait actuellement et avoir devant nous une étape où on pourra être mieux soutenus dans nos équipes de travail par exemple parce qu'on se trouve le relais, les organismes de diffusion littéraire comme la Maison de la poésie, mais il y en a d'autres, il y a aussi les festivals qui jouent un rôle prépondérant dans la promotion du livre de littérature québécoise au Québec. Et donc actuellement il y a énormément de stress et d'essoufflement parce qu'on doit travailler d'arrache-pied avec des permanences minuscules et donc on n'a pas la possibilité de maintenir des équipes permanentes de deux, trois, quatre personnes, ce qui serait le nombre requis pour avoir une action de qualité et pouvoir planifier ces actions-là. C'est ce qui nous manque, effectivement.

Mme St-Pierre : ...ma question autrement, parce que, dans votre mémoire, vous dites : «Fragiliser cet intermédiaire — qui est le libraire — jusqu'à mettre [son] nombre de librairies en danger de disparition causerait un tort irréparable à la culture d'ici.» Donc, les mots sont importants; «un tort irréparable», ça veut dire que vous ne l'avez pas nécessairement mesuré scientifiquement, mais vous êtes capables de le mesurer très certainement à la lumière de votre expérience.

Mme Courteau (Isabelle) : Oui, bien, pour la vente de livres de poésie, c'est vraiment dans les librairies, surtout les librairies indépendantes, mais les librairies qui s'intéressent à la littérature de création, qui sont peu nombreuses et qui se dévouent corps et âme, et, bien sûr, on a travaillé avec Olivieri à maintes reprises parce qu'ils sont, au bout du compte, peu nombreux à avoir les ressources pour soutenir une animation. Donc, si on perdait un allié comme Olivieri, ça serait dramatique.

Mme St-Pierre : Quel est le pourcentage de vos ouvrages qui sont... Dans les ventes de livres de poésie, de recueils de poésie, quel est le pourcentage de recueils qui... le pourcentage de ventes qui se font par le consommateur lui-même et le pourcentage de ventes qui se font par les bibliothèques publiques et les cégeps, les universités, les écoles et tout le système, là, qui existe au Québec, à part les librairies?

Mme Courteau (Isabelle) : Actuellement, c'est effectivement quelque chose qu'on aimerait connaître, et ça fait partie des démarches que la Maison de la poésie a entreprises : de mieux connaître le marché du livre de poésie. Actuellement, les chiffres disponibles englobent plusieurs genres, et donc en littérature générale... On a, à l'observateur de la culture, des chiffres spécifiques pour certains genres mais pas pour la poésie, et, par exemple, dans ce projet pour lequel on commence à travailler avec l'INRS, donc, on se confirmait mutuellement donc qu'actuellement il n'y a pas de chiffres disponibles pour la poésie, et c'est quelque chose... Chaque genre connaissant une dynamique

spécifique avec le marché, ce serait très important pour la poésie d'avoir des chiffres très précis, même petits, parce que ce qui importe, c'est de faire un pas de plus, et ce projet de Littérature sur les routes, donc, est important pour faire avancer le marché du livre de poésie, un peu comme la danse autrefois l'a fait, c'est-à-dire que ça nous prend des chiffres très précis pour qu'on puisse faire progresser ce marché de manière objective et concrète.

M. Campeau (Sylvain) : Juste pour compléter, le projet dont Isabelle parle, c'est le projet de littérature sur les routes dont on a parlé, qu'on fait en collaboration avec l'INRS. Mais ce qu'on fait avec l'INRS, c'est un sondage, en fait, des activités de diffusion qui existent déjà, de manière à savoir exactement qu'est-ce qui marche, qu'est-ce qui ne marche pas, et pourquoi ça marche, pourquoi ça ne marche pas, de manière à pouvoir, nous, élaborer par la suite un projet de littérature sur les routes, et c'est une des choses que nous avons retenues du Forum sur la création littéraire, qui représente une feuille de route pour l'avenir, extraordinaire, et qui a créé, disons, qui a éveillé un sentiment d'urgence auprès du CALQ ou un sentiment que c'était possible, d'autant plus qu'il existait déjà Danse sur les routes. Alors, je voulais juste compléter, là, parler de ce projet-là. C'est ce que nous avons en tête pour aller voir ce qui existe au plan de la diffusion et pour essayer, si on veut, de coordonner ça un peu mieux, de faire en sorte qu'effectivement, comme on l'a dit, la littérature — la poésie, dans notre cas — aille sur les routes du Québec avant d'aller en France, où elle va plus souvent qu'au Saguenay par exemple, ce qui est un peu ridicule.

Mme St-Pierre : Ça va être ma dernière question avant de passer la parole à mon collègue ou à ma collègue. C'est une petite question plutôt sociologique. Comment expliquez-vous que... Si l'avenir des librairies indépendantes est si précaire, comment expliquez-vous que la population s'en soucie si peu? Et comment expliquez-vous que les médias, même, n'en parlent à peu près pas? C'est-à-dire, cette situation-là n'ouvre pas le téléjournal ni à Radio-Canada ni à TVA ou ne fait pas la page frontispice du journal. Il n'y a à peu près que *Le Devoir* qui, de temps en temps, consacre un article à la situation des librairies, situation qu'on commence à mesurer depuis 2012, là, je dirais, 2011-2012, là. On avait, là, des gens qui commençaient vraiment à arriver avec des gros questionnements sur cette question-là. Autrement dit, c'est comme si la population en général se souciait peu de ça.

Vous comprenez que, souvent, pour qu'il y ait un changement, il faut qu'il y ait une certaine pression qui vienne de quelque part, et on ne semble pas y retrouver un attachement de la part de la population pour ces librairies indépendantes. Peut-être que je me trompe, là, mais normalement ça devrait faire l'objet de discussions assez soutenues dans les différents médias ou ailleurs.

M. Campeau (Sylvain) : Bien, je ne suis pas sûr d'être d'accord avec vous parce que...

Mme St-Pierre : ...réagir, là, c'est pour ça.

M. Campeau (Sylvain) : Nous avons présentement, là, en fin d'un processus... On est à la fois privilégiés puis à la fois victimes du fait d'être les derniers, dans le sens que je me suis tapé tout ce que les autres ont fait et ont dit auparavant ou presque, et je m'amusais à travers le site que vous connaissez certainement, *Nos livres à juste prix* — ils ont fait un portrait, et le site de l'UNEQ a fait la même chose — des interventions dans les journaux. J'ai trouvé qu'il y en avait pas mal. Et, généralement, évidemment dans le site de l'UNEQ, on ne mettra sans doute pas les interventions contraires à cette réglementation, ceux qui seront opposés, mais j'ai trouvé que c'était une bonne liste. Ça ne fait peut-être pas la première page, mais c'est quand même, me semble-t-il, en tout cas une préoccupation sous-jacente des médias. Et, si c'est une préoccupation sous-jacente des médias, ce doit en être une de la population. Le média ne parle pas nécessairement d'une chose qui n'intéresse personne.

Mme St-Pierre : Donc, vous considérez présentement, avec cette commission parlementaire, tout ce qui a été dit ici, toutes les recherches qui ont été faites, que la situation est tout à fait bien documentée, qu'on a ce qu'il faut devant nous pour prendre les décisions qui s'imposent?

Mme Courteau (Isabelle) : Oui. Pour ce qui est, oui, du prix unique, absolument.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté du deuxième groupe d'opposition. Mme la députée de Montarville, c'est à vous la parole.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci, M. Campeau. Mme Courteau. J'ai lu votre mémoire et je me pose des questions, mais les premières sont très factuelles. Actuellement, au Québec, il y a combien de recueils de poésie, de titres qui sont publiés à chaque année?

• (17 h 40) •

Mme Courteau (Isabelle) : Bon, les nouveautés, les nouvelles publications, à peu près entre 100 et 125 — ça dépend des années, bien entendu — et c'est un chiffre qu'on a établi par nous-mêmes, qui est connu dans le milieu mais qui... On a animé un prix des lecteurs pendant plusieurs années qui nous amenait à répertorier tous les titres, donc les nouveautés de chacun des éditeurs qui publient de la poésie ou qui ont une collection de poésie.

Mme Roy (Montarville) : De ce nombre, sur les 100, 125 publications annuelles, bon an, mal an, les ventes représentent quel pourcentage? Ou quel pourcentage de ventes de livres en librairie est de la poésie?

Mme Courteau (Isabelle) : Un peu comme je le disais à Mme St-Pierre, donc, précédemment, c'est justement sur cet aspect qu'on souhaiterait avoir plus d'informations. Actuellement, par la loi n° 51, ce sont les éditeurs qui doivent normalement remettre un rapport sur les ventes de poésie, et, bon, bien, c'est des gens extrêmement occupés. Et, bon, la vente de poésie, est-ce qu'elle préciserait, dans le rapport, les titres québécois par rapport à des titres, donc, étrangers? Je ne sais pas, je ne connais pas la manière dont ils sont censés remettre leur rapport, mais c'est en... On sait qu'à l'observatoire, comme je le disais, actuellement, ces chiffres ne sont pas disponibles de façon spécifique, par genres, pour la poésie.

Mme Roy (Montarville) : Vous n'avez pas parlé dans votre mémoire du phénomène du livre électronique, là, de la vente en ligne. Est-ce que le livre électronique pourrait être une façon d'aider ces auteurs, ces poètes, la diffusion de la poésie, ne serait-ce qu'une diffusion qui est faite par l'auteur lui-même? Parce que vous n'en parlez pas du tout.

Mme Courteau (Isabelle) : Oui, effectivement, on n'en a pas parlé, mais on a un projet. En tout cas, nous, on appuierait — on souhaite animer, mais, si ce n'est pas nous... — un projet de librairie de livres électroniques. On a fait un sondage auprès de certains de nos membres pour lesquels c'est évident que ce serait incontournable pour eux, et le plus rapidement sera le mieux. Puis même des éditeurs... Par exemple, il y en a un parmi nos membres qui n'a pas de site Web, par exemple, mais pour lui ça demeure aussi une évidence : on doit avoir une librairie avec les livres électroniques pour les rendre disponibles partout sur le territoire.

Mme Roy (Montarville) : Donc, un autre moyen qui aiderait à cette bibliodiversité, là?

Mme Courteau (Isabelle) : Oui.

Mme Roy (Montarville) : Et vous en avez besoin dans... Au chapitre vraiment de la poésie, il y a une lacune à cet égard-là?

Mme Courteau (Isabelle) : Oui.

Mme Roy (Montarville) : Je vous remercie infiniment.

Mme Courteau (Isabelle) : Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, Mme Courteau, M. Campeau. Nous allons suspendre quelques instants pour permettre au prochain intervenant de prendre place. Merci.

(Suspension de la séance à 17 h 43)

(Reprise à 17 h 46)

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Donc, nous reprenons nos travaux et nous recevons l'Association des éditeurs de langue anglaise du Québec. Bonjour, M. Philpot. Je vais vous demander de vous présenter et de présenter également votre organisme. Vous avez un temps maximal de 10 minutes qui vous est alloué pour faire votre exposé. Par la suite suivra un échange avec les membres de la commission. Je veux vous souhaiter la bienvenue à l'Assemblée nationale et je vous cède la parole.

Association des éditeurs de langue anglaise du Québec (AELAQ)

M. Philpot (Robin) : Bien, merci beaucoup. Moi, je m'appelle Robin Philpot, je représente l'Association des éditeurs de langue anglaise du Québec, dont le président, Simon Dardick, est retenu à New York pour le lancement d'un livre québécois. Je suis aussi éditeur, président éditeur de Baraka Books.

Il me fait plaisir de vous soumettre notre mémoire sur la réglementation. Pour nous, c'est un sujet de première importance, pour nous comme éditeurs mais aussi pour les auteurs que nous publions ainsi que les libraires qui vendent nos livres, surtout au Québec, et pour l'ensemble de la population québécoise.

Pour nous présenter, l'AELAQ représente... regroupe presque la totalité des éditeurs de langue anglaise au Québec, soit plus de 20 maisons d'édition. L'association compte une importante presse universitaire, McGill-Queen's, plusieurs éditeurs littéraires et commerciaux, des éditeurs de livres pour enfants, de bandes dessinées, de romans graphiques et de plusieurs autres. Mais nos membres publient notamment des oeuvres de plusieurs écrivains québécois, dont un nombre considérable de traductions de livres publiés d'abord en français par nos collègues de l'ANEL. Nos livres sont diffusés partout en Amérique du Nord et dans l'ensemble du monde anglophone.

En plus du mémoire, je vous ai remis un exemplaire du numéro spécial de *Publishers Weekly*, que nous avons publié conjointement avec l'ANEL l'an dernier, où on a voulu mettre de l'avant et expliquer, surtout aux Américains mais aussi aux autres lecteurs de *Publishers Weekly*, le modèle québécois. Et ça a fait sourcilier pas mal. Et vous allez voir, dans notre mémoire, que nous souhaitons que le Québec continue à être à l'avant-garde dans l'industrie du livre en Amérique du Nord et que ça demeure une inspiration pour d'autres.

Il y a environ 20 ans, les chaînes à grande surface comme Indigo se sont emparées pas mal du marché au Canada et aux États-Unis. Ils offraient une grande sélection de livres, une ambiance agréable où on pouvait s'asseoir et lire et ils offraient aussi d'importants rabais sur les nouveautés, surtout les livres à succès. À la fin des années 90, comme Steven Wasserman l'écrivait dans *The Nation*, les chaînes étaient occupées à agrandir leurs empires, ouvrant souvent des magasins tout près des librairies établies dans la communauté depuis longtemps. Ces chaînes pouvaient offrir à leurs clients d'énormes rabais pour un stock important de produits, lesquels étaient possibles grâce à des ententes favorables avec les éditeurs, des ententes qui ne sont pas disponibles pour les libraires indépendants.

• (17 h 50) •

Avant la venue de ces... l'arrivée de ces chaînes, genre Indigo, Chapters au Canada, Borders aux États-Unis, et d'Amazon, toutes les nouveautés représentaient une part importante du revenu, une façon pour des libraires indépendants de maintenir une viabilité. Depuis ce temps, c'est la catastrophe, et des librairies ferment partout au Canada et aux États-Unis. Juste à titre d'exemple, le directeur de *Publishers Weekly* m'a raconté que, dans l'espace de 10 à 15 ans, le nombre de libraires indépendants aux États-Unis a passé de 9 000 à 2 000. Ça, c'est l'an dernier, 9 000 à 2 000. Au Québec, avec la loi du livre, la loi n° 51, le gouvernement québécois adoptait une approche innovatrice en Amérique du Nord et qui a protégé et solidifié et les éditeurs et les libraires et qui a profité également aux écrivains.

Un aspect important de cette loi-là qui nous avantage — ici, au Québec, comme éditeurs anglais aussi, que nos amis de Toronto envient beaucoup — c'est le système d'agrément des libraires et des éditeurs. Et, pour cette raison, le Québec a su résister davantage qu'ailleurs. Je vous donne un exemple. Au Canada, c'est le désert actuellement. Winnipeg, la dernière fois que je suis allé à Winnipeg, en 2010 — 700 000, 800 000 personnes — il n'en reste que deux, librairies. À Québec, moi, j'en ai compté 15. À Thunder Bay, qui est ma ville natale, il n'y en a qu'une. C'est une ville comparable à Chicoutimi, où j'en ai compté huit. Alors, c'est vraiment... c'est ça qui arrive si on laisse aller le marché. On a cette situation-là où, dans une grande ville, on n'en trouve pas, de librairie. On ne trouve pas des endroits comme ça, sauf un qui est Indigo. Les grandes... les villes vont en avoir.

Donc, les grands rabais, ça fait très mal aux librairies indépendantes, et la survie des libraires indépendants au Québec, y compris les libraires de langue anglaise, est très, très importante pour la poursuite de la culture, pour la protection de la culture au Québec. Il y a eu, il n'y a pas longtemps, une institution qui a fermé les portes, c'est Nicholas Hoare, sur la rue Greene, qui avait un service incroyable de présentation de livres, mais lui a fermé; il s'est rendu compte que ça ne pouvait plus marcher.

La Table interprofessionnelle du milieu du livre a proposé cette idée d'un prix unique qui serait appliqué aux nouveaux livres et qui limiterait les rabais durant les neuf premiers mois après la date de publication. C'est le type de réglementation qui existe dans la moitié des pays de l'OCDE, et ces pays possèdent un bon réseau de libraires indépendants. Nous appuyons cette réglementation-là.

Nos préoccupations, c'est : Comment on va l'appliquer parallèlement à la vente en ligne par des éléphants, si je peux dire, comme Amazon? C'est une question que nous vous invitons à aborder dans vos études de réglementation des livres. Il est très important, j'ajouterais, en tant qu'éditeur de langue anglaise, que des Québécois lisent des livres publiés au Québec et écrits par des Québécois. Il faut qu'on les trouve, il faut que ces gens-là aient une façon de se faire connaître. Le marché, et j'en parlerai peut-être à la suite de vos questions, le marché anglais est beaucoup plus compliqué qu'on le pense. Il est vaste, mais il est beaucoup plus difficile que le marché français au Québec, le marché de langue française.

Toute politique culturelle doit, à notre sens, se pencher... doit aborder l'ensemble de la chaîne du livre. Et, si on ne le fait pas, on a la situation qui est arrivée au Canada anglais où les gros éditeurs se sont fait acheter et les petits éditeurs n'arrivent plus. Alors, qu'est-ce qu'ils font? Alors, si le Canada veut garder une culture indépendante, le Canada anglais veut garder cette culture indépendante, il va falloir qu'il mette plus d'argent. Alors, ceux qui se préoccupent des fonds publics investis pour la culture, ils vont en investir davantage, si on ne s'occupe pas de la réglementation du prix, de sorte que des éditeurs, des libraires demeurent viables.

Et je termine en citant un dénommé John Sargent, qui est P.D.G. de Macmillan, qu'on ne peut pas accuser d'être un grand socialiste. Et, dans le dernier Livres Hebdo, il a dit : «La seule façon de redonner au livre sa place aux États-Unis, comme elle l'a en France ou en Allemagne, c'est d'introduire une forme de régulation de son prix.» Je pense que, jusqu'ici, le Québec a été à l'avant-garde en termes de réglementation du marché et, je vous dis, à chaque fois que je parle à des collègues de Toronto, de Vancouver ou d'ailleurs, ils nous envient énormément du fait qu'on a une certaine réglementation et je pense qu'ils vont regarder très favorablement toute décision en ce sens prise par le Québec. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Philpot. Nous allons débiter les échanges, et, M. le ministre de la Culture et des Communications, vous avez la parole.

M. Kotto : Merci, Mme la Présidente. M. Philpot, soyez le bienvenu et merci pour la contribution que vous apportez à cet exercice fondamental. Je vais poser d'emblée une simple question. On est ici parce qu'il y a une proposition sur la table qui est à l'effet de réglementer le prix plancher du livre neuf physique et numérique. Selon vous, considérant qu'il y a — et plusieurs personnes qui vous ont précédé ici l'ont évoqué — tout un autre bouquet de solutions à apporter à la situation de notre réseau de librairies indépendantes fragilisées, selon vous, quelle part, en pourcentage, représenterait l'équation de la législation du prix unique dans l'équation, quel pourcentage, dans la perspective de la solution, bien entendu?

M. Philpot (Robin) : À l'heure actuelle, je pense que ça serait un pourcentage très élevé, là, sur le maintien de la disponibilité des livres, la capacité des éditeurs d'accueillir, surtout... Mettons, un petit éditeur qui reçoit un excellent manuscrit, sa capacité de publier ce livre-là puis le mettre sur le marché... avoir ce prix unique ou à, mettons, plus ou

moins 10 %, ça peut être la différence entre oui et non, et la découverte d'un nouvel écrivain ou la production d'un livre important en anglais. Et maintenant, là, c'est devenu...

Je vous donne un exemple. Ce qui arrive maintenant avec un quasi-monopole d'*Amazon* — puis il ne faut pas se leurrer, c'est énorme sur le nombre, surtout dans le marché anglais — ils commencent maintenant... ils demandent des surremises. La moyenne pour les livres anglais, c'est 50 %, déjà, en partant, là, alors qu'ici le distributeur... le libraire prend 40 %. C'est une norme, mais en anglais c'est 50 %. Alors, après ça, quand il arrive un certain monopole, qui est le cas d'*Amazon*, bien, ils commencent à monter les prix. C'est ce qu'ils font actuellement. Alors, qu'est-ce que l'éditeur fait en réponse? Bien, il monte les prix. Alors, le consommateur n'est pas gagnant. L'éditeur, pour produire ce livre, il va monter les prix, et il va refuser beaucoup de livres parce que, bon, peut-être, il ne rentrait pas tout de suite dans ses dépenses. Alors, je pense que maintenant c'est absolument... Je dirais... Bon, comme pourcentage, je ne pourrais pas l'établir, mais je dirais que c'est crucial à l'heure actuelle.

M. Kotto : Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. M. le député de Saint-Hyacinthe.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Vous parlez, tout à l'heure... vous parlez beaucoup du livre... de la baisse qu'il y a eu, de ventes de livres aux États-Unis, le nombre de libraires qui a diminué de 9 000 à 2 000. La proportion dans votre... au niveau des libraires anglophones, est-ce que c'est pas mal la même proportion au niveau de la diminution?

M. Philpot (Robin) : La diminution? Moi, je...

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Ici même, là.

• (18 heures) •

M. Philpot (Robin) : Bien, à ce que j'ai compris, il y a eu une perte, mais ce n'est pas une perte aussi catastrophique en raison des mesures dans la loi n° 51 qui font en sorte, entre autres, que les institutions doivent procurer leurs livres chez un libraire agréé. En Ontario, c'est au... ils font des soumissions. Un libraire doit faire des soumissions, alors un petit libraire, il ne peut pas compétitionner, concurrencer Indigo. Alors, il n'arrive pas à fournir des livres aux institutions. Alors, au Québec, à cause des réglementations qui existent actuellement, on a gardé nos libraires.

Mais maintenant, avec l'arrivée des grandes surfaces, je pense que c'est quasiment un coup de grâce qu'on fait à ces libraires indépendants, un coup de grâce qui a déjà été asséné au Canada puis aux États-Unis. Ce qu'ont fait les éditeurs québécois de langue anglaise, c'est que nous... Le marché canadien est extrêmement difficile, c'est un désert, tu n'arrives pas à vendre des livres, alors nous, on vise le marché américain non pas parce qu'il y a beaucoup de libraires, c'est parce qu'il est grand. Alors, on peut en vendre, on peut couvrir nos dépenses. C'est le pari que plusieurs d'entre nous avons fait, c'est que nos livres doivent se vendre aux États-Unis et au Canada. Mais le marché canadien, c'est catastrophique, là.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Bien, justement, c'était ma question, la prochaine question, c'était la proportion qui est vendue à l'étranger dans votre volume de livres — parce qu'on dit qu'il y a 4 000... à peu près 4 500 à 5 000 nouveautés au Québec à chaque année — la proportion qui est traduite ou écrite en anglais dans ça puis laquelle, proportion, qui est exportée à l'étranger.

M. Philpot (Robin) : Bien, je peux parler de notre cas, de Baraka Books, on existe depuis cinq ans. Je dirais, maintenant, c'est les deux tiers, hein? Oui, moitié, deux tiers, parce qu'on a dit : On n'arrivait pas. D'abord, on a un problème : le livre canadien est centré à Toronto, puis nous, on est de Montréal, donc on a un problème de se faire voir, de se faire entendre, qu'ils sachent qu'on existe. Alors, souvent, plusieurs d'entre nous avons visé à percer le marché américain parallèlement, et parfois ça nous aide sur le marché canadien. Mais, pour le livre en français, comme je suis également auteur de livres en français, les ventes, les chiffres de ventes d'un livre au Québec sont supérieurs de beaucoup à des éditeurs torontois, et de Winnipeg, et Vancouver. Quand je décris les chiffres de ventes de certains de mes livres, ou des livres de collègues, ou d'autres auteurs et je les compare à ce que ces éditeurs vendent au Canada, ils n'en reviennent pas.

Alors, le marché québécois du livre fonctionne relativement bien, mais il y a un... on est à une position... on atteint une situation charnière, selon moi, au Québec. Et les livres, bien, les livres anglais, on profite de cette réglementation au Québec. Et nous aimerions qu'il y ait plus de libraires à Montréal et ailleurs qui vendent des livres en anglais aussi pour que les... mais il n'y en a presque pas, hein, il n'y en a presque plus. Il y en a certains qui ont pu continuer à exister.

Je donne un exemple. Nous avons publié une traduction de l'histoire de Montréal de Paul-André Linteau. Ce livre-là, maintenant, a été adopté à McGill, à Concordia, à Dawson, à Vanier. Ces livres, c'est... Un étudiant doit... À Concordia, ils sont obligés de l'acheter à un libraire agréé, de sorte que ce libraire, Argo ou... les nommer, va être viable à cause d'une réglementation. Mais le problème, maintenant, c'est pour l'acheteur qui n'est pas, par exemple, obligé de l'acheter, il ne va pas trouver des libraires pour acheter ses livres du Québec.

Et la plupart de... J'ai parlé à plusieurs de nos membres. Combien de livres publiés d'auteurs québécois ils arrivent à placer chez Costco, le Costco, le Wal-Mart à côté? Ils disent : Zéro, zéro. Donc, les éditeurs de langue anglaise n'arrivent pas à placer dans ces grandes surfaces non plus. Et *Amazon* n'est pas une solution, parce qu'à moins de faire parler de ton livre... Puis ça ne marche plus, les pages des... les cahiers des livres sont tellement minces maintenant, il n'y a presque plus de couverture dans les grands médias. Donc, faire parler de son livre, c'est extrêmement difficile.

Donc, le libraire va venir... aide à s'assurer qu'il y a une présence de ces livres-là, qu'il y a... Autrement, bon, bien, ça va disparaître ou ce ne sera pas publié.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci. Selon vous, y a-t-il urgence de régler le prix du livre actuellement ou si... Puis combien de temps ce... depuis combien de temps vous réclamez, mettons, une réglementation nouvelle?

M. Philpot (Robin) : Bien, je dirais qu'on a discuté au sein de l'AELAQ et, au début, les gens ont dit : Ah non, ça ne marchera jamais, ça ne marchera jamais. Puis là on a étudié la question puis on a dit : Oui, c'est urgent de faire cela, ne serait-ce que pour vendre les livres québécois au Québec. Ça, c'est un défi, les livres québécois, qu'on puisse les lire ici, qu'on puisse les trouver ici. Alors, selon nous, c'est urgent. Alors, il y a un changement de... un peu de... au sein de l'AELAQ qui... Parfois, ils se voient un peu à Toronto, un peu aux États-Unis, puis là ils ont dit : Bien, écoute, c'est une bonne idée, c'est une bonne idée. Puis, peut-être, d'autres vont emboîter le pas parce qu'ils savent... Quand j'ai mentionné au Literary Press Group de Toronto qu'on étudiait le prix unique au Québec, les yeux étaient grands de même, là. Ils se sont dit : Bon, ça prendrait ça. Alors, il y a... Et, peut-être, si on le fait, on va le faire ailleurs aussi.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Mais ma question, c'est : Depuis combien de temps, mettons, vous réclamez... le milieu réclame, tu sais, la réglementation d'un prix du livre? Depuis combien de temps? Ça fait-u un an, deux ans, trois ans?

M. Philpot (Robin) : Je ne sais pas. Depuis longtemps. Depuis, je dirais, vraiment... depuis que... Bien, on a tous souffert de la situation actuelle. Puis, du moment où le Québec a commencé d'en discuter, nous, on en a discuté puis on a dit : Oui, c'est une excellente idée, puis on l'appuie. Mais je pourrais dire qu'on subit la situation actuelle. Les éditeurs, et nos auteurs, et les libraires, on subit la situation et puis on se lamente tout le temps que... bon, bien, qu'est-ce qu'on va faire. Mais de là à... Quand on a commencé à discuter ici, à l'Assemblée nationale, nous, on a regardé ça puis dit : Oui, c'est une excellente idée.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté de l'opposition officielle. Mme la députée de l'Acadie, vous avez la parole.

Mme St-Pierre : Merci, Mme la Présidente. Donc, si on comprend bien — merci d'être là, puis ça nous fait plaisir de vous voir — vos propos, les librairies indépendantes de langue anglaise au Québec, c'est à peu près inexistant, il n'y en a presque plus.

M. Philpot (Robin) : Bien, ça tombe comme des mouches, mais ce n'est pas aussi, je dirais, drastique... ça n'a pas été aussi drastique, pour les raisons que j'ai expliquées tout à l'heure, qu'à d'autres endroits.

Mme St-Pierre : Mais elles ont accès à l'agrément comme les librairies francophones?

M. Philpot (Robin) : Oui, oui.

Mme St-Pierre : Alors, ça doit faire un peu de jaloux du côté des autres provinces canadiennes, de voir que les librairies ici...

M. Philpot (Robin) : Ah! Ça fait des jaloux, ils nous envient. Chaque fois qu'on parle de la situation ici, ils disent : Ah, vous êtes chanceux! Mais le problème, c'est qu'on en perd. Moi, je sais, par exemple... J'ai publié... Je donne l'exemple, j'ai publié *A People's History of Quebec*, de Jacques Lacoursière. Nicholas Hoare en vendait chaque année je ne sais pas combien d'exemplaires, puis là il ferme. Bon.

Mme St-Pierre : C'est un magasin?

M. Kelley : Nicholas Hoare...

M. Philpot (Robin) : Nicholas Hoare, c'était sur Greene, là, c'est...

M. Kelley : ...sur Greene...

M. Philpot (Robin) : Mais c'était un endroit où il y avait vraiment un fonds puis, bon... et c'était une institution, ils avaient ouvert une succursale à Ottawa puis, je pense, à Toronto ou à Oshawa, une affaire comme ça. Mais là ils ferment.

Mme St-Pierre : Si ça se concrétisait, la question d'un prix fixe ici, est-ce que ça pourrait faire en sorte que les consommateurs migrent vers... je pense à... dans les endroits frontaliers avec l'Ontario ou le... peut-être pas le Nouveau-Brunswick, mais l'Ontario? Est-ce que ça pourrait faire en sorte que les consommateurs aillent vers l'Ontario en se disant : Bien, on va... il va nous coûter moins cher de l'autre côté de la rivière des Outaouais?

M. Philpot (Robin) : Bien, peut-être à Gatineau, ça pourrait jouer, comme l'essence, là. Je veux dire, ce n'est pas... Mais quelqu'un qui cherche un livre, peut-être, c'est un risque. Mais on peut souhaiter aussi qu'on donne l'exemple, hein, on établit un exemple. Et on peut aussi... Si on le fait, si on réglemente le prix, ces livres-là, ceux qui vraiment se vendent bien, ils vont se retrouver quand même à Costco, puis Costco va en vendre autant. Je veux dire, peut-être un tout petit peu moins parce que les gens vont le trouver chez un libraire indépendant, c'est sûr, mais les endroits où ça va toucher vraiment, là, sont limités. Je ne pense pas que les gens vont quitter Montréal pour aller à Cornwall acheter un livre. Ça, je ne le vois pas.

Et la question, c'est que... Et puis quelqu'un m'a signalé, puis c'est un fait... Bon, non, je dirais, il y a un problème par rapport à *Amazon*. Puis je sais qu'en Europe, pour avoir rencontré quelques éditeurs allemands et d'autres, c'est un combat avec *Amazon*. Mais, si on se bat avec *Amazon*, on n'est pas les seuls, parce que les distributeurs, les auteurs, les éditeurs, on combat tous ce monstre-là qui prend beaucoup trop de place et qui finit par faire mal à tous.

Mme St-Pierre : Merci beaucoup. As-tu des questions?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Oui. M. le député de Jacques-Cartier.

• (18 h 10) •

M. Kelley : Oui, merci beaucoup. Bienvenue, M. Philpot. Pour continuer, parce qu'*Amazon* est là, et, tout le monde, on peut prétendre : C'est malheureux, ça va tuer les librairies, mais comment est-ce qu'on peut prendre l'outil d'Internet... Parce que l'Internet a amené beaucoup de bien et beaucoup de mal dans notre société, mais c'est là, alors il faut composer avec. Alors, comment s'assurer que, dans les achats en ligne... Parce que je pense que les achats en ligne sont là pour rester, alors comment s'assurer que... Déjà, le défi pour les livres en français, au Québec, c'est déjà un défi assez important. Là, on en a encore un autre, la minorité anglophone, pour s'assurer que les quelques livres... à part de Louise Penny qui, il semblerait, a trouvé la recette magique pour vendre ses livres, mais, à part de Louise Penny, c'est encore plus difficile pour les auteurs et les maisons d'édition qui vous représentent aujourd'hui.

Alors, comment s'assurer qu'ils peuvent en profiter, de la réalité des ventes en ligne, et comment... qu'est-ce qu'on peut s'assurer qu'il y aura une place? Je comprends, il y a un certain engouement pour le règlement au sein... le prix du livre, mais pas sûr que la réglementation du prix du livre pourrait sauver Nicholas Hoare. Je pense, les problèmes étaient plus profonds encore. Alors, comment profiter de l'existence des ventes en ligne plutôt que juste dire : *Amazon* s'en vient et c'est terrible, alors il faut être en mode défensif et mode un petit peu protectionniste?

M. Philpot (Robin) : Le danger, à mon sens, c'est un danger de monopole, c'est ça, le problème, et un monopole fait en sorte qu'il dicte à tous : l'éditeur, l'auteur, l'acheteur. Et déjà... Puis, je veux dire, les gens se sont plaints, il n'y a pas longtemps, du fait que maintenant, comme il n'y a pas de concurrence pour *Amazon*, ils montent les prix. Donc, l'avantage qu'on a eu, depuis quelques années, pendant qu'ils essayaient d'éliminer la concurrence avec les gros rabais, ça va disparaître et ça va avoir un effet pervers qui est une augmentation du prix. Parce que l'éditeur, quand vous faites un livre de 20 \$, puis il prend 50 % en partant, et ensuite le distributeur... bien là, moi, j'ai déjà fait l'expérience, le livre va coûter 25 \$, 26 \$. Et déjà... Et, bon, il va peut-être faire un rabais.

Mais le danger, ce n'est pas... pour *Amazon*, c'est empêcher le monopole. À mon sens, il faut trouver des manières, par la réglementation, d'empêcher le monopole. Et, comme j'ai dit tout à l'heure, l'option, que je dirais, canadienne — sur laquelle je pense que bien du monde se pose la question maintenant parce que c'est le désastre — c'est que l'État finisse par mettre beaucoup d'argent dans la culture pour garder en vie une industrie du livre qui souffre tellement. Alors, je pense que c'est la... le prix unique est la façon de contenir la volonté d'*Amazon*.

M. Kelley : Mais est-ce qu'il y a d'autres moyens? Je comprends... Et même on voit dans... va dans un Chapters ou un Indigo, et, sur le premier étage, il y a de moins en moins de livres et de plus en plus de... n'importe quoi, les pots de thé et les autres objets, qu'ils essaient de diversifier leur offre de vente pour soutenir la vente des livres qui était censée d'être leur «core business», si vous voulez.

M. Philpot (Robin) : Bien oui.

M. Kelley : On voit aux États-Unis : Borders n'est plus là, Barnes & Noble a eu beaucoup de misère avec... je ne me rappelle pas le nom de leur tablette, qu'ils ont essayé de mettre ça en marché avec beaucoup, beaucoup de difficultés. Alors, on voit que, même pour les grandes chaînes de livres, la vie n'est pas simple. Alors, pour nos indépendants, c'est encore plus difficile.

Alors, tout le monde, d'une certaine façon, est menacé par l'arrivée des ventes en ligne. Mais, si j'ai raison que les ventes en ligne sont là pour rester, comment changer la donne que ce n'est pas uniquement un *Amazon* ou un monopole? Je comprends les craintes d'un monopole, j'endors ça aussi, mais comment empêcher ça? Parce qu'*Amazon*, ça a pris 15 ans. Les premiers 12, 13 ans étaient... même pas fait des profits, hein, *Amazon* était... une des choses... que c'était soutenu par la vente des actions sur la bourse plutôt que par les ventes réelles sur l'Internet.

Alors, comment en profiter? Parce que moi, je pense, quand on va faire des ventes en ligne, pour mettre en évidence vos livres, les livres de vos confrères en français au Québec... Comment ça serait, que cet outil moderne de rendre les livres disponibles? Et je pense qu'on a tout intérêt de rendre le livre le plus accessible possible. Comment est-ce qu'on peut en profiter pour mettre en évidence les livres québécois, anglais ou français?

M. Philpot (Robin) : Bien, en ligne... D'abord, au Québec, on a quand même soutenu pas mal la conversion. Tous nos livres à nous sont convertis en numérique, ils sont déposés chez De Marque, c'est l'entrepôt De Marque, puis ils font un travail... Peut-être, ça pourrait être mieux avec les livres anglais. On essaie de vendre en ligne à partir de nos sites, on essaie de faire de la concurrence à *Amazon* en vendant en ligne, mais on est obligés de baisser le prix pas mal, ou augmenter le prix puis le baisser, là. Je veux dire, c'est... on pourrait dire que c'est un peu malhonnête comme façon de faire, là, qu'on monte le prix puis ensuite on dit : On vend avec un rabais de 40 %. Ce n'est pas intéressant, mais comment... je veux dire, c'est un problème. Et le prix unique, ce serait formidable parce que ça va régler des problèmes pour nous, les éditeurs, et on va pouvoir accueillir des auteurs qu'on a... que maintenant il faut qu'on dise : Bien non, là, c'est un livre important que vous faites, mais on n'est pas capables de rentrer dans nos coûts. L'autre chose, c'est qu'on va venir cogner aux portes pour plus de subventions ou plus de crédits d'impôt, tu sais, je veux dire... Mais c'est l'un ou l'autre, là, il me semble.

Alors, la vente en ligne est très, très bien, elle est très bien, mais, si on a un prix unique pour la vente en ligne au Québec, on va régler beaucoup de problèmes, là. Parce que le monde, peut-être, ils vont les trouver en ligne chez *Amazon*, chez l'éditeur, chez De Marque, chez *eBound* ou ailleurs, là, ils vont les...

M. Kelley : Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Nous allons maintenant du côté de deuxième groupe d'opposition. Mme la députée de Montarville, vous avez la parole.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci beaucoup pour votre mémoire, pour votre présentation.

Et j'aimerais revenir sur cet effet pervers. Parce que ce que je comprends, puis, je pense, vous êtes le premier à le dire, c'est que, oui, vous êtes pour cette réglementation parce que c'est comme s'il n'y avait pas d'autre moyen, là, pour le moment, là, mais, si on réglemente, l'effet pervers fera en sorte que les gens qui courent après les rabais vont se tourner, ils vont aller acheter en ligne, justement. Donc, ça va peut-être accélérer la problématique. Comment contrer ça, puisque, si on fait disparaître les rabais dans les grandes surfaces, il n'est pas garanti que les gens iront en petites librairies, et là on va accélérer les ventes du livre en ligne? On est vraiment pris, là, dans la quadrature du cercle, là.

M. Philpot (Robin) : Oui, mais c'est la question qu'on pose dans le dernier paragraphe de notre mémoire et on n'a pas nécessairement des solutions. Mais je sais que, pour avoir parlé à des éditeurs français et allemands, la question est posée ailleurs aussi. Alors, nous, on n'a pas de solution facile pour ça. Est-ce que, je veux dire... Donc je ne peux pas répondre à cette question-là. Mais il faut se poser la question : Est-ce qu'*Amazon* s'installe ou... On commande le livre à *Amazon Canada* ou *Amazon.com*; est-ce qu'ils vont avoir ces rabais pour le même livre? Et, bon, avec les coûts d'expédition, bon, est-ce que ça va s'équivaloir au prix qu'on trouverait chez un libraire? Mais c'est une question qu'il faut poser. Nous, on n'a pas la solution, et j'espère que vous allez la trouver parce que c'est... Mais je sais que nous ne sommes pas seuls à poser cette question-là.

Mme Roy (Montarville) : Parce que, si je continue avec votre hypothèse de travail, qui est très logique, cet effet pervers, si on enlève les gros rabais, les gens iront chercher les gros rabais ailleurs. Donc, on fait mal à l'économie, notre économie quand même québécoise puisque ce sont des ventes qui ne sont pas faites ici. Dans cette optique, est-ce qu'on pourrait ne pas toucher aux gros rabais et trouver une autre solution ou... Je comprends que c'est extrêmement... c'est que c'est multifactoriel. Ce n'est pas uniquement le gros rabais de la grande surface qui fait mal, c'est l'alternative que les gens trouveront.

• (18 h 20) •

M. Philpot (Robin) : Bien, quand les... Je ne peux répondre que... L'expérience que j'ai eue à Winnipeg ou à Thunder Bay : quand tu veux trouver un livre, tu n'en trouveras pas, quand tu veux aller bouquiner, tu ne pourras pas faire ça. Donc, tout cet aspect culturel n'existe presque plus. Tout ce qui existe avec des libraires, des gens qui conseillent, des gens avec qui on entretient des bonnes relations de communauté dans les communautés, ça n'existe plus et, à mon sens, c'est une énorme perte qui est arrivée assez lentement.

Mme St-Pierre a posé la question à ceux qui ont présenté... Pourquoi les gens ne s'en émeuvent pas, de la perte d'un rival? C'est quelque chose qui se fait tranquillement, mais, d'un coup, tu te rends compte que tu n'en a plus. C'est ça qui est arrivé à Winnipeg. Les gens disaient : Bien, on en avait cinq, on en avait sept, puis là il ne reste qu'Indigo puis un McNally Robinson. Donc, c'est une perte culturelle considérable et une perte d'un sens de communauté.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci. Merci beaucoup, M. Philpot.

Et, avant de passer aux remarques finales, je vais procéder au dépôt des mémoires des personnes et des organismes qui n'ont pas été entendus lors des auditions. Je n'avais pas prévu suspendre les travaux, nous allons continuer quand même.

Mémoires déposés

Donc, avant de passer aux remarques finales, je vais procéder au dépôt des mémoires des personnes et des organismes qui n'ont pas été entendus lors des auditions. Il s'agit des mémoires des Éditions Québec-Amérique et les Éditions Séditions.

Remarques finales

Donc, sans plus tarder, nous allons passer aux remarques finales. Et, pour débiter, j'invite la porte-parole de la deuxième opposition en matière de culture et de communications et députée de Montarville à faire ses remarques finales pour une durée maximale de trois minutes. Mme la députée de Montarville, vous avez la parole.

Mme Nathalie Roy

Mme Roy (Montarville) : Oui, merci beaucoup, Mme la Présidente. D'abord, d'entrée de jeu, je voudrais remercier tous ceux et celles qui ont participé à ce forum, à cette consultation, à ces gens qui sont venus témoigner de leur réalité. Ça nous en dit beaucoup, il y a une diversité d'opinions.

On a participé activement à ces auditions, des auditions qui proposaient une réglementation. Et on parlait de consensus, certains oui, d'autres non, donc on pourrait parler d'une réglementation quelque peu controversée sur le prix des livres neufs.

Nous n'étions pas du tout chauds à l'idée de l'imposition de la réglementation proposée et nous n'avons pas beaucoup changé d'idée. À la Coalition avenir Québec, nous nous opposerons à toute réglementation qui ferait en sorte que les lecteurs, les pères et les mères de famille auraient à payer plus cher pour leurs livres. La classe moyenne est déjà étouffée par une foule de mesures gouvernementales et la multiplication des taxes. Nous ne voulons pas qu'elle fasse les frais d'une réglementation du prix du livre neuf, et la démonstration n'a pas été faite qu'ils ne feront pas ces frais. On n'a pas eu de démonstration hors de tout doute.

Nous avons retenu que les avis peuvent varier beaucoup d'un spécialiste à l'autre, d'une organisation à l'autre au fil de ces témoignages. Mais moi, il y a deux consensus qui semblent émerger.

Le prix fixe des livres neufs pour une période de neuf mois et la possibilité de rabais de 10 % au maximum ne donneront pas la garantie que cesseront les fermetures de petites librairies. Au mieux — je dis bien dans le meilleur des scénarios — la réglementation proposée va repousser de quelques mois l'urgence de s'adapter au numérique, qui attire progressivement bon nombre de lecteurs, et de jeunes en particulier, ce qui interpelle tous les acteurs de la chaîne du livre.

D'ailleurs, si j'osais parler d'un troisième consensus, je dirais que tout le monde ici veut défendre l'importance de la bibliodiversité. J'en suis et ma formation politique également. Mais, après avoir entendu le père de la loi-cadre sur le livre, M. Denis Vaugeois, nous dire que la législation proposée n'aurait qu'un effet psychologique et qu'il ne croyait pas, et là je le cite, au déplacement de la consommation des magasins de grande surface aux librairies, il a, à ce moment-là, confirmé mes appréhensions.

Nous croyons que, pour favoriser la diversité dans l'écosystème du livre et s'adapter à la montée du commerce électronique et des livres numériques, il nous faut de bien meilleures mesures. Une solution temporaire de fixation des prix ne réglera pas le problème du manque d'achalandage de certaines petites librairies, un problème qui est multifactoriel comme sont venus nous le dire plusieurs intervenants. C'est ce que nous croyons. Et, à nouveau, je tiens à remercier tous ces gens qui nous ont fait part de leur réalité, réalité qui, pour certains, n'est pas facile. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, Mme la députée de Montarville. J'invite maintenant la porte-parole de l'opposition officielle en matière de culture et députée de l'Acadie à faire ses remarques finales pour une durée maximale de six minutes. Vous avez la parole, Mme la députée.

Mme Christine St-Pierre

Mme St-Pierre : Merci, Mme la Présidente. Tout d'abord, j'aurais une question concernant le... technique. Si j'ai une demande à faire par rapport à un règlement, est-ce que je dois la faire après les remarques du ministre ou je la fais à l'intérieur de mes remarques?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Normalement, je pense que vous devez le faire... vous pouvez le faire maintenant.

Mme St-Pierre : En même temps?

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Ou même maintenant, avant de commencer vos remarques.

Mme St-Pierre : Maintenant? O.K. Alors, tout d'abord, je veux remercier tous ceux et celles qui ont participé aux travaux de cette commission. Vous avez vraiment abattu un travail colossal et un travail remarquable. Le gouvernement du Parti québécois est en fonction depuis un an maintenant. Ce gouvernement a eu le temps de prendre connaissance de cet important dossier, car déjà il avait, dans ses cartons, toute la documentation, enfin, une grande partie de la documentation concernant cet important dossier. Donc, 12 mois plus tard, enfin, 11 mois plus tard, la commission a entrepris ses travaux. Cette commission a étudié et présenté... enfin, ceux qui sont venus à la commission ont présenté tous les tenants et aboutissants concernant ce dossier.

Je l'ai souvent dit, le sort des librairies indépendantes est maintenant entre les mains du ministre. Le ministre doit mettre son chapeau de ministre, soit celui de protecteur de la culture québécoise, celui de protecteur des créateurs, protecteur de tous ceux et celles qui vivent de la culture.

On le dit souvent, la lecture est la nourriture de l'âme. Le ministre a écouté, il a bien écouté, maintenant il doit agir. Il se doit d'être en mode solution. Il se doit d'être transparent car il a créé des attentes. Le milieu attend un geste de

sa part et un geste de son gouvernement rapidement. Si sa solution n'est pas celle du prix unique, eh bien, il doit dire rapidement quelle est cette solution. Son leadership est attendu dans ce dossier. Les librairies jouent un rôle essentiel dans notre société. Le gouvernement et le ministre se doivent d'être porteurs de ce message. Le dossier a suffisamment été documenté.

Comme l'a dit M. Dany Laferrière lors de cette commission, plus tôt cette semaine : «...la situation sera toujours précaire.» Je le cite : «On ne pourra jamais répondre à la question : voilà ce qu'il faut précisément pour que le milieu soit en santé brusquement. [...] tout ce qu'on demande, quelque part, c'est le choix de lecture, la qualité de la littérature, la qualité des livres [...] que l'État puisse protéger cela, parce qu'on ne peut pas faire tout seul — le faire, tout ça, ou le faire tout seul — visiblement, dans cette histoire-là. Et sinon, on sera avalés par le système économique marchand.»

Alors, Mme la Présidente, en terminant, j'ai une requête à faire, relativement... conformément à l'article 176. Cet article se lit comme suit :

«176. Rapport contenant des observations, conclusions ou recommandations — Lorsqu'un membre en fait la demande au terme de l'étude d'un mandat confié par l'Assemblée, toute commission dispose de trois jours francs pour déterminer en séance de travail les observations, conclusions ou recommandations qu'elle entend formuler.»

Alors, à la suite... Permettez-moi donc d'évoquer évidemment cet article 176 afin que la commission puisse se réunir en un temps jugé opportun afin de pouvoir déterminer en séance de travail les observations, conclusions ou recommandations qu'elle entend formuler. Merci, Mme la Présidente.

• (18 h 30) •

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci, Mme la députée de l'Acadie. J'ai bien entendu votre demande. Nous en tenons compte et nous allons convoquer une séance à cet effet. Merci.

M. le ministre de la Culture et des Communications, pour vos remarques finales, vous avez un temps maximal de six minutes.

M. Maka Kotto

M. Kotto : Mme la Présidente, chers collègues, membres de la Commission de la culture et de l'éducation, mesdames et messieurs.

Avec la fin des consultations particulières sur le règlement du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques, le gouvernement vient de tenir l'un de ses engagements, soit celui de permettre un vaste exercice démocratique sur cette question.

Ce que je retiens des travaux de cette commission, c'est la mobilisation sans précédent des acteurs du milieu du livre qui, d'une seule voix, ont porté un message clair dans cette enceinte : Sauvez la librairie indépendante agréée. Je retiens que la loi du livre a été saluée, ici comme à l'international, et qu'elle demeure un précieux héritage tant en matière de diversité de l'offre que d'accessibilité aux livres. Ces acquis doivent être, sans conteste, protégés et consolidés.

Je retiens que les intervenants du milieu du livre ont été proactifs à l'égard des différents bouleversements liés à la fois au développement rapide des technologies numériques, au comportement des consommateurs, à la concurrence. Je retiens que le soutien gouvernemental a servi le milieu du livre et contribué à son essor et à son rayonnement. Je retiens que certaines initiatives de réglementation du prix des livres mises de l'avant à l'étranger sont structurantes, mais se sont révélées insuffisantes et que le Québec doit se préoccuper des compétences en littérature de sa population.

Même si la question de la réglementation sur le prix de vente n'a pas fait l'unanimité entre les 42 individus et groupes entendus pendant six jours dans le cadre des travaux de la commission, il est bon de souligner qu'il y a eu des consensus, dont celui sur le rôle vital des librairies. Le livre n'est pas un produit commercial comme les autres. On ne parlera jamais assez de son rôle dans le développement culturel, économique et identitaire dans notre société.

Maintenant, au terme des travaux de cette commission, je vais devoir évaluer la possibilité de réglementer le prix de vente au public du livre neuf, imprimé et numérique, tout en ayant à l'esprit les objectifs toujours pertinents de la loi sur le livre, c'est-à-dire augmenter l'accessibilité territoriale et économique du livre et développer une infrastructure industrielle et commerciale concurrentielle dans le domaine du livre. Et je garde aussi en mémoire les objectifs de la Politique de la lecture et du livre, qui vise : à susciter chez les jeunes l'éveil à la lecture et le goût de lire, à garantir aux populations en difficulté de lecture l'exercice de leurs droits fondamentaux à l'éducation et à la culture, à favoriser le développement et le maintien des habitudes de lecture et, finalement, à offrir aux lecteurs toute la diversité de la production écrite, notamment la production québécoise.

S'il n'y a pas eu consensus sur le prix de vente du livre, nous pouvons tous ici convenir de sa valeur inestimable pour notre société. Je remercie toutes celles et ceux qui sont venus témoigner à la commission. Je peux vous assurer que je vous ai entendus et que vous avez été entendus par tous les parlementaires ici présents, que je tiens d'ailleurs à remercier chaleureusement. Je veux aussi souligner le travail de l'équipe de mon ministère, qui a été mis à contribution tout au long de cet exercice.

Enfin, Mme la Présidente, je vous remercie, Mme la secrétaire, vous également, d'avoir conduit ces travaux avec patience et courtoisie. Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. le ministre. Je tiens à vous remercier, M. le ministre, membres de la commission parlementaire, également, le personnel de la commission ainsi que les pages qui, souvent, nous apportent du café. C'est de nombreuses heures en commission parlementaire.

Donc, je vous souhaite une bonne fin de soirée à tous et à toutes, et, la commission ayant accompli son mandat, ajourne ses travaux sine die. Merci.

(Fin de la séance à 18 h 34)