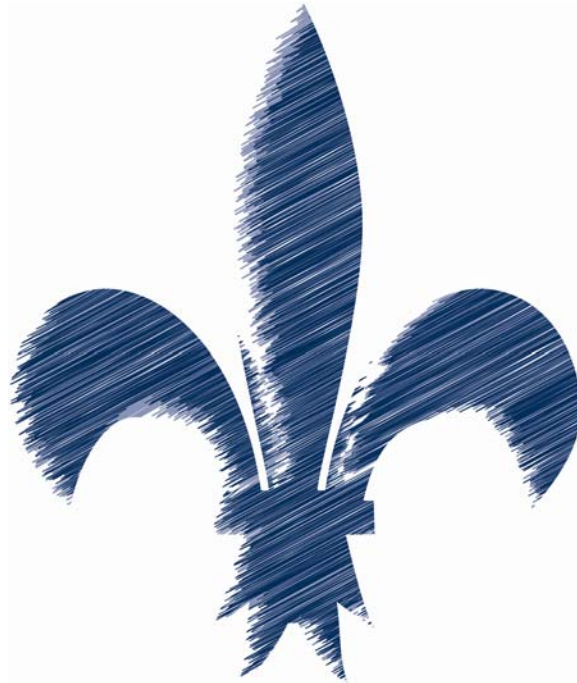


TRANSCRIPTION DE L'AUDIENCE DE

Association des libraires du Québec

COMMISSION PARLEMENTAIRE
SUR LE PRIX UNIQUE DU LIVRE
ASSEMBLÉE NATIONALE DU QUÉBEC



DOCUMENT PRÉPARÉ PAR LA FONDATION LITTÉRAIRE FLEUR DE LYS

**À partir de la version préliminaire du Journal des débats*
de la Commission de la culture et de l'éducation de l'Assemblée nationale du Québec**

Consultations particulières et auditions publiques sur le document intitulé : « Document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques » tenues par de la Commission de la culture et de l'éducation de l'Assemblée nationale du Québec.

* « Cette version du Journal des débats est une version préliminaire : elle peut donc contenir des erreurs. La version finale du Journal est publiée dans un délai de 2 à 4 mois suivant la date de la séance de la commission. »

Journal des débats

Le mercredi 21 août 2013 - Vol. 43 N° 46

Association des libraires du Québec

Alors, nous entamons nos travaux cet après-midi en recevant l'Association des libraires du Québec. M. Serge Poulin, vous en êtes le président, je présume que c'est vous qui allez faire la présentation?

M. Poulin (Serge) : Oui.

La Présidente (Mme Vien) : En collaboration avec vos collègues que vous aurez le plaisir de nous présenter.

M. Poulin (Serge) : Oui.

La Présidente (Mme Vien) : Vous bénéficiez de 10 minutes pour nous faire part de vos grandes lignes, de vos réflexions. Par la suite, vous aurez un échange, vos collègues et vous, avec mes collègues ici, de l'Assemblée nationale. Ça vous va?

M. Poulin (Serge) : Oui.

La Présidente (Mme Vien) : La parole est à vous.

Exposé

M. Poulin (Serge) : Alors, je vous présente Katherine Fafard, directrice générale de l'Association des libraires du Québec; Mme Jeanne Lemire, libraire; ainsi que M. Robert Leroux, libraire et membre du conseil administratif de l'association.

Alors, Mme la Présidente, M. le ministre, mesdames et messieurs les élus, je vous remercie d'abord de nous permettre de nous exprimer sur la question. L'Association des libraires du Québec, créée en 1969, regroupe 110 librairies indépendantes au Québec et 10 librairies francophones indépendantes hors Québec. Nous représentons 76 % des librairies indépendantes agréées. Intervenant majeur dans l'industrie du livre, notre mission est de contribuer au développement professionnel des libraires et à l'essor économique de la librairie comme lieu essentiel de diffusion de la culture.

D'entrée de jeu, rappelons la position de notre organisme sur la question du prix réglementé. L'Association des libraires, tout comme les six autres grandes associations du milieu du livre représentant les auteurs, les éditeurs, les distributeurs et les bibliothèques publiques, propose une réglementation visant les grandes surfaces, les chaînes, les librairies indépendantes ainsi que les autres points de vente, y compris sur Internet. Elle consisterait à permettre un rabais pouvant

aller jusqu'à 10 % sur les nouvelles publications dans les neuf mois suivant leur parution, une règle parmi les moins contraignantes chez les pays qui en ont adopté une.

Après cette période, il sera permis d'offrir toutes sortes de rabais. Nous sommes convaincus qu'une telle réglementation contribuera à favoriser le maintien et le développement d'un réseau de librairies assurant ainsi l'accès aux livres, le maintien de la diversité de l'offre, particulièrement la promotion de nos auteurs d'ici, ainsi que la préservation de l'expertise des libraires qui consiste à être un important conseiller du lecteur dans le but de protéger la culture québécoise, de préserver la diversité, de soutenir nos auteurs et de préserver la concurrence.

Il est urgent d'agir pour protéger le réseau de librairies indépendantes qui y participent grandement. La librairie est un pôle culturel indispensable qui a besoin d'un coup de pouce de l'État. D'autres mesures en faveur des librairies pourraient être envisagées. Mais prises isolément à la réglementation, elles ne sauraient venir à bout des défis actuels. Tant et aussi longtemps que les libraires devront concurrencer les rabais offerts en grande surface et en ligne, tel que pratiqué actuellement, ils ne se battront pas à armes égales. Les libraires font du livre leur activité principale, voire souvent l'unique, ils ne font pas du livre leur produit d'appel. Les librairies font preuve d'ingéniosité et de créativité pour parvenir à toucher leurs clients en leur offrant une expérience en magasin et un service-conseil hors pair. Néanmoins, le consommateur viendra voir parfois et achètera ailleurs.

Depuis plus de 10 ans, le réseau de librairies constate une érosion de sa clientèle...

M. Poulin (Serge) : ...en leur offrant une expérience en magasin et un service-conseil hors pair. Néanmoins, le consommateur viendra voir parfois et achètera ailleurs.

Depuis plus de 10 ans, le réseau de librairies constate une érosion de sa clientèle de best-sellers vers les grandes surfaces et les chaînes, ces dernières ayant ouvert des succursales. La première conséquence de cela est l'impact négatif sur la rentabilité de la librairie. Cette mécanique a été très bien présentée dans une étude commandée par l'ALQ au consultant Michel Lasalle et disponible sur le site de l'association ainsi que résumée dans notre mémoire : déplacement des ventes les plus rentables vers les grandes surfaces, diminution du bénéfice brut, compression du fonds de roulement requis pour supporter la vente des titres ayant des cycles de vente plus lents. Conséquemment, ce manque de trésorerie a un impact direct sur les commandes d'autres titres chez les éditeurs, dont les Québécois, réduisant potentiellement le reste de l'offre. Une autre conséquence de la situation financière difficile du réseau des librairies est la tendance de la fermeture de plusieurs points de vente. À l'intérieur de notre mémoire, vous pourrez consulter un tableau présentant la fluctuation du nombre d'ouvertures et de fermetures de janvier 2001 à juillet 2013 dans le réseau des librairies indépendantes. À relever : depuis 2007, le nombre d'ouvertures ne vient plus compenser celui des fermetures. Pire encore, depuis 2009 il y a plus de fermetures. Depuis 2009, c'est 27 librairies indépendantes qui ont fermé leurs portes, dont 13 dans la dernière année.

Profession qui fait parfois l'envie de plusieurs qui nous imaginent passant nos journées le nez dans les livres à les lire, nous les passons plutôt à les commander, à les traiter, à les mettre en place, à les conseiller. La librairie est un lieu convivial et serein propice aux découvertes, et l'on

vient pour s'informer, se divertir, chercher des conseils et des solutions. Le libraire participe à ces recherches en un contact humain irremplaçable. La librairie est un métier qui évolue et qui est prêt à s'attaquer aux nouveaux défis d'aujourd'hui. La librairie indépendante au Québec est active. Ce sont des efforts individuels d'animation, de promotion; ce sont des efforts collectifs, la création et le déploiement de la coopérative Les LIQ, qui opère un site Internet transactionnel de livres papier et numériques, Ruedeslibraires.com, ainsi que des organes d'information et de promotion tels le journal Le Libraire. Ces efforts complémentaires à l'opération de nos librairies sont essentiels à la définition de notre spécificité.

Nous avons détaillé dans notre mémoire les particularités de services-conseils et de gestion d'inventaire que nous devons accomplir afin de rendre accessibles les quelque 35 000 nouveautés annuelles. Rappelons que ces deux aspects représentent l'essentiel du travail du libraire. Nous recevons des nouveautés tous les jours, et cela représente entre autres un reclassement perpétuel de nos sections. Ceux-ci s'ajoutent aux livres dits de fonds, qui représentent plusieurs milliers de titres dans plusieurs librairies et qui sont en fait les classiques, les livres que les libraires choisissent de conserver, les livres qui définissent sa spécialité. En comparaison, les grandes surfaces proposent environ 300 à 500 titres, un très faible pourcentage de la production annuelle.

Qu'arrive-t-il lorsqu'une librairie ferme? C'est la réduction de l'accès au livre, mais c'est aussi la perte de l'expertise des libraires. Le libraire n'est pas seulement un commerçant qui vend des livres, son rôle est aussi d'accueillir, de conseiller et de guider le lecteur dans ses choix parmi une production éditoriale toujours foisonnante. Il joue un rôle de médiateur entre la demande du public et l'offre éditoriale. Lorsqu'une librairie ferme, c'est une chance de moins pour l'auteur et l'éditeur de trouver son public. Pour reprendre les termes de la SODEC dans le Rapport du Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre, paru en 2000 — je cite : «La librairie indépendante joue un rôle déterminant vis-à-vis de l'édition québécoise. Ce sont en effet la diversité des librairies indépendantes et la multiplicité des choix de chaque libraire qui constituent la seule garantie pour certains ouvrages non ou peu médiatisés et de faible tirage de se trouver à l'étalage et d'être offerts à la clientèle.» Soulignons aussi que le métier de libraire est une profession reconnue. Depuis 2007, une norme professionnelle pour le métier a été adoptée par la Commission des partenaires du marché du travail et approuvée par le ministre de l'Emploi et de la Solidarité sociale. Les librairies qui maîtrisent les quatre compétences clés du service-conseil se voient ainsi octroyer un certificat de qualification.

La loi n° 51. Une réglementation du prix du livre s'inscrirait parallèlement à la Loi sur le développement des entreprises culturelles dans le domaine du livre, qui visait à l'époque et vise toujours un meilleur développement des industries du livre au Québec, une meilleure diffusion de la littérature et une augmentation de l'accessibilité du livre. Nous pouvons affirmer que cette loi a participé grandement à l'augmentation du nombre de librairies agréées au Québec, qui est passé de 168 en 1983 à 218 en 1998. Le nombre de librairies agréées aujourd'hui est de 192...

M. Poulin (Serge) : ...affirmer que cette loi a participé grandement à l'augmentation du nombre de librairies agréées au Québec, qui est passé de 168 en 1983 à 218 en 1998. Le nombre de librairies agréées aujourd'hui est de 192, une diminution de 12 % depuis 1998. À souligner que,

concernant les conditions de l'agrément, les normes minimales de titres devant être maintenus en inventaire par les libraires sont, dans la plupart des cas, largement dépassées.

Le Québec n'est pas à l'abri d'une guerre de prix qui fragiliserait davantage les librairies et en ferait sans doute fermer plusieurs. L'exemple britannique est éloquent quant à l'effondrement du marché des librairies. Encore en 2012, 73 librairies indépendantes ont fermé. Aux États-Unis, même après la faillite l'an dernier de la chaîne numéro deux, Borders, la chaîne numéro un, Barnes & Noble, ne réussit toujours pas à être rentable, malmenée par un trio de multinationales.

D'autre part, les sites de vente en ligne sont difficilement capables de transposer l'expertise du libraire, mis à part des libraires qui déploient des efforts en ce sens. Sur Internet, la prescription demeure un manque majeur. Autant certains sites peuvent satisfaire un client lorsqu'il cherche un livre précis, autant ils ne savent le faire quand le client ne sait pas ce qu'il veut. Le conseil personnalisé du libraire demeure le moyen le plus efficace présentement et le plus humain.

L'État apporte une aide financière aux auteurs et aux éditeurs. Les librairies, lieux de diffusion par excellence, doivent aussi être soutenues par l'État. En ce sens, l'adoption d'une loi réglementant le prix des nouveautés est indispensable. Elle aurait un impact assuré sur la trésorerie des librairies indépendantes. Elles pourraient ainsi poursuivre leur mission de diffusion et de médiation du livre. Le livre n'est pas un produit comme les autres, il n'est pas que simple marchandise commerciale. En ce sens, il est essentiel d'adopter cette réglementation qui le protégera et le mettra en valeur. Nous avons la conviction qu'il est essentiel d'instaurer cette réglementation sur le prix des livres papier et numériques.

Si les acteurs du milieu du livre réunis sous nos livres à juste prix s'accordent, dans ce cas, nous pourrions appeler un consensus historique. Il ne manque, à notre avis, que la volonté politique pour mener à terme ce projet. Merci.

La Présidente (Mme Vien) : On va justement donner la parole au politique. Merci de votre présentation, cher monsieur. Alors, la parole va maintenant du côté ministériel. On est prêts à entendre le député de Bonaventure.

Échanges avec les membres de la commission

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, mesdames, messieurs. Vous attribuez les fermetures de plusieurs points de vente à la situation difficile des librairies. Est-ce qu'il y aurait d'autres facteurs qui viendraient précariser la situation des librairies, au-delà de la situation socioéconomique? Modification des habitudes de lecture?

M. Poulin (Serge) : Les facteurs qui viennent fragiliser la librairie?

M. Roy : Oui.

M. Poulin (Serge) : Bien, évidemment, la difficulté à se rentabiliser à cause de l'érosion de notre clientèle, des problèmes, évidemment, de relève éventuels peuvent participer à ça aussi.

M. Roy : Ça fait le tour.

M. Poulin (Serge) : Peut-être veux-tu ajouter quelque chose?

Mme Fafard (Katherine) : Évidemment, la relève, on dit qu'il y a... 58 % des propriétaires actuels ont plus de 50 ans. Sauf qu'en parlant de la relève il faut faire le lien aussi avec cette rentabilité-là, qui n'est pas au rendez-vous. Pourquoi les gens qui sont prêts à partir à la retraite ne trouvent-ils pas des gens pour reprendre leur commerce? Alors, oui, il y a des problèmes de relève, mais ils sont liés à cette rentabilité-là. Tout revient à ça.

M. Roy : C'est quoi, le revenu moyen d'un libraire?

Mme Fafard (Katherine) : En pourcentage, on a fait une étude à l'ALQ en 2012, auprès de 30 de nos membres. La marge... le bénéfice en fin d'année est de 0,84 %.

M. Roy : Concrètement, en salaire, dans une semaine, pour faire l'épicerie puis payer le loyer, ça veut dire quoi?

Mme Fafard (Katherine) : Pour un propriétaire, je n'ai pas la donnée en tête, mais, pour un libraire commis, qu'on pourrait appeler, simplement, le salaire tourne autour de 12 \$ de l'heure.

M. Roy : O.K. Merci beaucoup. Je vais passer la parole à mon collègue.

La Présidente (Mme Vien) : M. le député de Saint-Hyacinthe.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Alors, bonjour, mesdames, messieurs. Vous représentez l'Association des libraires du Québec. Il y a quand même 110 libraires qui font partie de votre association. Vous citez trois exemples étrangers dans votre mémoire : la France, le Mexique et le Royaume-Uni. Par rapport à la France, en quoi le modèle français serait-il plus efficace que le modèle québécois actuel pour préserver les librairies?

Mme Fafard (Katherine) : Vous dites que le modèle français serait plus efficace?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Oui. Bien, en quoi le modèle français serait...

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : ...Royaume-Uni. Par rapport à la France, en quoi le modèle français sera-t-il plus efficace que le modèle québécois actuel pour préserver les librairies?

Mme Fafard (Katherine) : Vous dites que le modèle français serait plus efficace?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Oui, mais en quoi le modèle français serait-il plus efficace ou pourrait-il être plus efficace, selon vous?

Mme Fafard (Katherine) : En fait, ce qu'il faut... Nous ce qu'on trouve important de préciser par rapport au modèle français, c'est que si nous, on leur envie la réglementation du prix, eux, en contrepartie, nous envient la loi no 51, parce qu'ils n'ont pas l'équivalent pour leur assurer les

ventes aux collectivités, bibliothèques et écoles. Et la loi française, c'est 5 % de rabais maximum et c'est sur une période, environ, de 24 mois. Il y a des conditions liées au nombre de mois pendant lesquels le livre n'a pas été remis en étalage, là, mais règle générale, c'est 24 mois.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : O.K. Merci. Dans le cas du Mexique, la loi n'est entrée en vigueur qu'en 2008, alors, on voulait savoir si vous avez... Est-ce qu'on procédé à une réévaluation des effets de cette loi-là sur le livre au Mexique?

Mme Fafard (Katherine) : On sait que le nombre de librairies est resté stable, ce qui est une bonne nouvelle. On espérerait tout autant pour ici, pour le Québec. Mais pour les autres données, malheureusement, il n'y a pas d'études — en tout cas, à ma connaissance — qui existent.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : O.K. Et puis, au Royaume-Uni, vous rappelez la fermeture de nombreux points de vente au cours des récentes années et vous faites le lien avec l'abolition du prix unique en 1995. Est-ce la seule raison puis sur quoi vous basez-vous pour affirmer que c'est le prix unique du livre, l'abolition du prix unique du livre qui a fait que ces librairies-là ont fermé?

Mme Fafard (Katherine) : En fait, nous ne sommes pas des économistes, précisons-le d'entrée de jeu. On s'est quand même bien équipés d'études et on a lu les études aussi à l'international. Le Dr Frank Fishwick est une sommité dans son domaine et il a analysé le cas du Royaume-Uni. Alors, on s'est beaucoup basé sur ses affirmations pour conclure à ça, que l'abandon de la réglementation a eu un impact évident sur la santé des librairies.

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : O.K., merci. M. le ministre.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : M. le ministre.

M. Kotto : Merci, Mme la Présidente. Bonjour. Soyez les bienvenus et merci pour votre contribution.

M. Mackaay, qui vous a précédé ici, dans son mémoire, disait que, contrairement à la thèse alarmiste de M. Fishwick, qu'au contraire, le livre se portait plutôt bien en Grande-Bretagne. Je ne sais pas si vous étiez dans la salle au moment où il... Qu'est-ce que vous pensez de ça?

Mme Fafard (Katherine) : En fait, la nuance majeure à apporter là-dessus, c'est que la Grande-Bretagne, c'est un marché anglophone qui produit énormément de livres pour l'ensemble des autres territoires de la planète. Donc, la production est immense et est en augmentation dû à ça. C'est qu'il touche à plusieurs pays avec la production anglophone qu'ils produisent.

M. Kotto : Mais quand on parle de... Enfin, quand M. Fishwick parle de l'affaîssement des librairies traditionnelles, de votre perspective, de la compréhension de l'enjeu, là-bas, en Grande-Bretagne, qu'est-ce que vous en comprenez?

Mme Fafard (Katherine) : J'en comprends que, pour le nommer, Amazon a été un joueur majeur qui a changé les règles du jeu et qui a lancé une guerre de prix qui a tué la plupart des librairies indépendantes.

M. Kotto : Je vais vous poser une question. On ne peut pas éviter les projections théoriques dans cet exercice de consultation. Comment voyez-vous l'évolution des librairies au cours des cinq prochaines années, en tenant compte de la place que prend de plus en plus le numérique, les lois du marché et les nouveaux comportements des clientèles?

M. Poulin (Serge) : Et bien, les librairies indépendantes, nous pensons que dans les cinq prochaines années, si on n'est pas trop minés par une continuelle érosion des prix et une continuelle érosion de nos clientèles, qui vont voir ailleurs, on pense qu'on est prêts à relever les défis. Comme je le disais, la librairie est active. On a fait des pas...

M. Poulin (Serge) : ...continuelle érosion des prix et une continuelle érosion de nos clientèles, qui vont voir ailleurs.

On pense qu'on est prêts à relever les défis. Comme je disais, la librairie est active, on a fait des pas dans le numérique collectivement, comme ça a été souligné plus tôt. Effectivement, en tant qu'indépendant chacun dans son coin, c'est très difficile de s'investir dans ces technologies-là. Donc, collectivement, les plateformes pour accéder au public existent déjà, et on travaille à les perfectionner. On entend faire évidemment un effort de promotion substantiel, on a des idées. Le monde du livre au Québec n'est pas abattu; nous sommes inquiets, plusieurs sont sur la corde raide, mais beaucoup ont envie de continuer.

M. Kotto : O.K. Donc, on peut considérer que vous n'êtes pas restés les bras croisés en voyant ce déluge venu d'ailleurs, parce qu'on a observé le phénomène ailleurs, et vous, vous l'aviez... enfin, certains de vos collègues l'ont exprimé ici, vous avez pris les devants pour... Et, à l'aune de ce qui se passe récemment... ce qui s'est passé récemment avec certaines fermetures au Québec, vous n'êtes pas restés les bras croisés, vous êtes en train de vous organiser, mais ce qu'il vous faut, c'est ce coup de pouce pour vous permettre de passer la transition. Est-ce que je me trompe?

M. Poulin (Serge) : On voit ça comme ça, effectivement. C'est... On voit des promesses de réussite, on pense qu'on est capables de mieux approcher nos publics, de développer des nouvelles clientèles à travers les plateformes numériques. Mais, même à travers nos actions quotidiennes, dans nos librairies traditionnelles, on pense qu'il y a encore de l'avenir pour le livre papier et qu'avec les nouvelles techniques de gestion et de marketing moderne qu'on peut apprendre à mieux maîtriser on sera en mesure de participer à un développement de la lecture.

M. Kotto : O.K. Alors, pour l'épreuve du passage à l'autre phase lumineuse, considérant que celle-ci est plutôt sombre, est-ce que c'est urgent et indispensable de légiférer pour imposer un prix plancher pour le livre neuf, numérique et physique?

M. Poulin (Serge) : On voit l'urgence à l'aune des résultats qui s'accumulent présentement. Depuis quelques années, ces questions-là étaient adressées. Et peut-être qu'on pouvait penser : Bon, O.K., ce n'est pas pour cette année encore. Mais maintenant, on peut dire que, oui, c'est pour cette année, parce que plusieurs d'entre nous ont de la difficulté, plusieurs sont tombés au combat. Donc, je pense que c'est un témoin de l'urgence actuelle de la situation.

M. Kotto : Alors, ceux qui se portent... Parce que, ce ne sont pas toutes des librairies indépendantes qui sont au bord du précipice. Celles qui se tiennent encore sur leurs jambes, quelles sont les mesures qu'elles ont entreprises pour passer au travers de la crise? Il y a des modèles de référence, ici à Québec ou même à Montréal, est-ce que vous pouvez nous en parler?

Mme Lemire (Jeanne) : D'abord, ce qui est important, c'est qu'il faut que les... qu'il y ait des libraires qui soient compétents, compétents dans la présentation des livres, des bons libraires-conseils. Il faut aussi que, dans une librairie, il y ait un bon gestionnaire. La librairie, c'est le médiateur, je vous dirais, en bout de ligne, face au livre. Alors, il faut développer des façons pour que les gens aient le goût de connaître les livres, de les acheter et de les lire. Alors, la promotion occupe une place primordiale. Et, quand c'est possible, dans nos librairies, par exemple, d'organiser des rencontres d'auteurs, d'organiser des débats sur des sujets d'actualité, c'est certain que ce sont des éléments qui aident à maintenir nos librairies debout.

M. Kotto : O.K. Il me reste combien de temps?

La Présidente (Mme Vien) : Quatre minutes.

M. Kotto : Quatre minutes, O.K., merci. Je reviens sur votre mémoire. À la page 12, tout en haut, vous dites : «D'ailleurs, le marché scolaire, doté d'un nouveau budget, d'acquisition pour le livre numérique, échappe présentement aux librairies faute d'encadrement.» Est-ce que le marché scolaire est un problème, entre guillemets, potentiel?

Mme Fafard (Katherine) : Bien, vous entendu plus tôt les intervenants des bibliothécaires, qui disaient...

M. Kotto : ...présentement aux librairies, faute d'encadrement. Est-ce que le marché scolaire est un «problème», entre guillemets, potentiel?

Mme Fafard (Katherine) : Bien, vous avez entendu plus tôt des intervenants, des bibliothécaires qui disaient : Achetez les livres numériques dans le respect de la loi n° 51. Ce n'est pas le cas des écoles. Comme ce n'est pas encadré par la loi présentement, ces achats-là, ils achètent où ils veulent, et de la manière qu'ils veulent, et, encore pire, ils font l'utilisation de l'œuvre comme ça leur plait.

J'ai entendu des histoires d'horreur. Je vous en fais... je vous en rapporte une : il y a un professeur qui a fait l'acquisition d'un exemplaire de roman jeunesse québécois, a fait la numérisation des pages qu'elle a projetées sur le tableau blanc de la classe, et tous les élèves devaient lire en même temps au tableau. Quand toute la classe avait terminé la lecture, ils tournaient la page collectivement. Alors, est-ce que c'est comme ça qu'on veut enseigner la lecture à l'école?

M. Kotto : O.K. Sur ce, à combien peut-on estimer les pertes par rapport à l'acquisition du numérique par le milieu scolaire? Est-ce que vous avez une idée là-dedans... là-dessus, pardon?

Mme Fafard (Katherine) : Je ne saurais dire, je sais, par exemple, que le budget va aller en augmentant dans les prochaines années, donc ça va être important de regarder ça de près, mais je ne saurais dire quelle partie du budget échappe présentement.

M. Kotto : Bien. Merci. Merci, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Vien) : Est-ce que ça complète du côté ministériel? Bien. Mme la députée de Laporte.

Mme Ménard : Merci, Mme la Présidente. Mesdames, messieurs. J'ai aimé énormément, madame — je m'excuse, je n'ai pas votre nom, là...

Mme Lemire (Jeanne) : Lemire.

Mme Ménard : ...Lemire, Mme Lemire, j'ai aimé énormément ce que vous venez de dire quand vous avez parlé que, dans les librairies, ça prenait les bons gestionnaires, des libraires de qualité, parce que je pense qu'on parle d'une entreprise, là, et on ne parle pas nécessairement d'un lieu de culture. Alors, on est rendus... il faut penser entreprise.

J'ai entendu, dans votre mémoire, M. le Président, vous avez parlé de fermeture de librairie et que, dans la dernière année, il y en avait 13 qui ont fermé leur porte. Mme Fafard, vous avez mentionné, vous, que c'était... la cause, bien sûr, il y avait la rentabilité, il y avait la relève et il y a aussi l'érosion de la clientèle.

D'après vous, à quoi attribuez-vous les fermetures, en France, depuis 2003, seulement que dans le quartier latin de Paris, ils ont fermé 53 bibliothèques... c'est-à-dire librairies — pardon — et ils ont la réglementation du prix?

Mme Fafard (Katherine) : Rappelons qu'ils n'ont pas la loi n° 51 pour les bibliothèques, et je crois que la crise économique a encore plus touché l'Europe qu'elle n'a touché le Canada et le Québec. J'ai l'impression... Puis les problèmes de relève ne sont pas uniques à ici, ils sont partout. Les libraires français vivent les mêmes cas, les mêmes problématiques que nous. Ils tiennent des rencontres annuelles qui regroupent 500 libraires, annuellement, et les mêmes problématiques qu'ici reviennent, la relève, les baux aussi qui sont en augmentation. À Paris, j'imagine que dans cet arrondissement-là, les loyers doivent être hallucinants. Moi, c'est l'idée que je me fais de ça.

Mme Ménard : O.K., c'est très bien. Alors, à ce moment-là, et eux, ils ont la réglementation du prix.

Mme Fafard (Katherine) : Oui.

Mme Ménard : Alors, qu'est-ce que ça viendrait changer ici aux fermetures, avec les raisons que vous venez de me donner?

Mme Fafard (Katherine) : Bien, nous, on croit que la réglementation seule ne pourra pas éliminer tous les problèmes, mais, dans le cas contraire aussi, des mesures pour aider les librairies, pour l'aide à la relève, l'aide pour le maintien d'employés qualifiés sans la réglementation ne serait pas non plus suffisant. Tant et aussi longtemps que le libraire de quartier va se battre contre des rabais de 25 % à 30 % de l'autre côté de la rue, il ne se battra pas à armes égales. Les gens vont venir voir les livres, recevoir le conseil hors pair du libraire, et il y en a même qui le disent : Merci, je vais aller acheter ailleurs. Alors, il faut réglementer pour d'abord régler ce problème-là et, en parallèle, aider les libraires pour la relève, pour le maintien d'employés qualifiés, entre autres.

Mme Ménard : Mais quand vous dites l'autre bord de la rue, qu'ils ont des réductions, bien, on parle de grande surface à ce moment-là, là, mais ils ne détiennent quand même seulement que 11 % du marché.

Mme Fafard (Katherine) : Oui, vous avez raison, 11 %...

Mme Ménard : ...quand vous disiez : l'autre bord de la rue, qui ont des réductions... bon, on parle de grandes surfaces à ce moment-là, là. Mais ils détiennent quand même seulement que 11 % du marché.

Mme Fafard (Katherine) : Oui, vous avez raison, 11 %. Mais la rentabilité des libraires passe par la vente de best-sellers. C'est ça qui fait, au bout de l'année, qu'ils sont rentables parce que c'est tout de suite dans leur trésorerie. Et il y a de plus en plus de clients qui quittent les librairies indépendantes pour aller chercher le rabais. Donc, on est en... Même si c'est 11 %, est-ce qu'on est en train de le perdre graduellement, aussi, davantage?

Mme Ménard : Mais la personne... On est d'accord tous les deux. La personne qui va acheter un livre dans une grande surface ne cherchait pas une œuvre extraordinaire, là, normalement?

Mme Fafard (Katherine) : C'est subjectif.

Mme Lemire (Jeanne) : La personne qui va dans une grande surface va chercher le best-seller. Mais le best-seller n'est pas juste populaire. Il y a des best-sellers qui ont aussi une valeur. Mais ce qui devient important pour nous, la réglementation, ça contribue, je vous dirais, à assainir le climat. Moi, vous savez, me faire dire devant mes employés — je vais être très concrète — que je suis voleuse parce que mon livre est plus cher, c'est assez frustrant, merci. Parce que moi, je ne le vends pas plus cher, mon livre. Je le vends le prix que l'éditeur a fixé. Puis pourquoi que ce prix-là est juste pour l'éditeur, puis, quand ça arrive en librairie, il faut que le prix tombe? Ce n'est pas normal.

Si on veut avoir des libraires qualifiés, si on veut avoir une gestion saine, si on veut avoir des activités de promotion, il faut qu'on maintienne notre prix, autrement, on meurt à petit feu. Et c'est ça qu'il faut, assainir ce climat-là. Que le livre... Plus le livre est partout, mieux c'est. Il faut qu'il soit vu, il faut que les gens le prennent en main, il faut qu'ils aient le goût de lire. Mais il faut que ce soit équitable. Ce n'est pas pour rien qu'on dit qu'il faut un juste prix pour les livres.

Mme Ménard : Est-ce que... Vous avez parlé de l'éditeur, puis j'aime ça parce que l'éditeur, c'est lui qui décide le prix. Est-ce que c'est correct que ça soit lui qui décide du prix? Est-ce qu'il ne devrait y pas avoir... Je pense tout haut, là. Est-ce qu'il ne pourrait pas y avoir une régie qui va faire en sorte que le livre va être coté tel prix? Est-ce que... C'est parce que là, c'est l'éditeur qui va décider comme bon lui semble, du prix?

Mme Lemire (Jeanne) : Pas nécessairement comme bon lui semble. Moi, je crois que l'éditeur a des normes à respecter, il a des barèmes à respecter. Et il y a toutes sortes d'éléments, aussi, qui entrent en ligne de compte dans la fixation d'un prix du livre. Que ce soit une traduction, que ce soit un livre québécois, il y a des normes à respecter. Et selon moi, les prix ne sont pas si gonflés que ça. Je ne peux pas croire ça.

Mme Ménard : O.K. Mme Fafard, je vous ai citée hier, hein?

Mme Fafard (Katherine) : ...

Mme Ménard : Oui, hein? J'y ai pensé, que vous m'entendiez. Je vous ai citée quand vous avez dit : Bon, ça passe ou ça casse. Et vous parliez d'une rentabilité de l'ordre de 1 % et vous disiez à ce moment-là que vous étiez même généreuse quand vous disiez 1 %, c'est ça? Et que même un 0,2 %, ça serait très bien pour... Ça aiderait les librairies.

Moi, là, j'aimerais tellement que vous me donniez un exemple, des chiffres. Qu'est-ce que ça veut dire pour une librairie, 0,2 %? Moi, dans ma tête, ce n'est pas grand-chose. Alors, est-ce que ça va empêcher une librairie de fermer ses portes? Et je veux vous entendre là-dessus parce que personne ne m'a donné, à date, des chiffres.

Mme Fafard (Katherine) : Je vous dirais que, quand j'ai dit que 0,2 % aiderait, c'est petit, je l'avoue, mais c'est quand même une augmentation significative pour un petit libraire. Je n'aime pas cette expression-là, mais... pour un petit libraire.

Mme Ménard : Mais donnez-moi des chiffres. C'est combien?

Mme Fafard (Katherine) : Si vous voulez des chiffres, j'ai trois collègues libraires ici qui peuvent vous en donner.

Mme Ménard : C'est ça. Pouvez-vous nous donner une idée? Parce qu'on n'a pas d'idée, là. Ça veut dire quoi, 0...

M. Leroux (Robert) : Bien, 2/10 de 1 %, ça augmente la marge bénéficiaire nette de 25 % chez un libraire qui fait 0,80 % de profit net. Donc, on vient de lui donner 25 % de profit net de plus. Ça veut dire que, sur l'ensemble de l'activité de la librairie, il a récupéré, tout au long de sa pratique, 25 % de plus pour payer ses salaires, pour payer tout ça, pour arriver à garder son... Donc, ce n'est pas un 0,2 % qui est tout petit.

Mme Ménard : Non, non, je comprends. Je comprends ça. Mais pour les téléspectateurs, là, qui nous écoutent, là, et puis, pour notre gouverne à nous tous, là... Prenez une...

M. Leroux (Robert) : ...un 0,2 % qui est tout petit.

Mme Ménard : Non, non, je comprends, je comprends ça. Mais, pour les téléspectateurs, là, qui nous écoutent, là, et puis pour notre gouverne à nous tous, là, prenez une librairie type, là, puis donnez-moi, en chiffres, 25 % de quoi. Vous comprenez ce que je veux dire?

M. Leroux (Robert) : Et là, on parlait du 25 % du profit net, sur le profit net, d'augmentation?

Mme Ménard : Oui, oui. Prenez un des chiffres, là, qu'une librairie peut faire, là. Nommez-nous pas la librairie, là, donnez-nous un exemple.

M. Leroux (Robert) : La question, elle nous arrive comme ça, j'aurais pu faire l'exercice... L'avoir su, j'aurais fait l'exercice avec mes propres chiffres.

Mme Ménard : O.K.

M. Leroux (Robert) : Mais là, je ne peux pas vous faire ça comme ça, c'est...

Mme Ménard : O.K. Donc, vous n'avez pas ces chiffres. O.K.

191 La Présidente (Mme Vien): Monsieur, désolée, allez-y.

M. Poulin (Serge) : Mais, disons que, dans l'étude qu'on a fait faire par Michel Lasalle sur les ventes moyennes de 30 librairies — je ne sais pas si tu as le tableau, Katherine? — je pense que la vente moyenne est évaluée à autour de un million de dollars.

Une voix : Un million?

M. Poulin (Serge) : Si je ne me trompe. C'est ça, moyenne par librairie, dans l'échantillonnage qui a été pris à ce moment-là. Donc, 1 197 000 \$, mettons 1,2 million dollars. Donc, si on calcule 0,2 % du bénéfice qui est indiqué ici, le bénéfice est de 10 000 \$ en bout de ligne.

Mme Ménard : O.K. O.K. Donc, le libraire pourrait avoir 10 000 \$ nets au bout du compte.

M. Poulin (Serge) : C'est le résultat qui apparaît pour cette étude-là, oui.

Mme Ménard : O.K. Je pense qu'on l'a, l'étude, hein, c'est ça?

Une voix : Oui.

Mme Ménard : Oui, parfait, parfait.

Mme Fafard (Katherine) : Vous avez le tableau à la page 10 de notre mémoire.

Mme Ménard : J'ai encore du temps?

La Présidente (Mme Vien) : Oui, bien sûr, trois minutes.

Mme Ménard : J'ai demandé... Puis là, je vous la nommerais, l'association à qui j'ai demandé ça, mais je ne me souviens plus, on voit beaucoup de monde, là. J'ai posé la question parce que les grandes surfaces donnent des grands rabais. On m'a mentionné que l'éditeur augmente ses prix, donc ça veut dire qu'il augmente ses prix pour tout le monde, autant chez le libraire que chez la grande surface. Et, quand j'ai posé cette question-là, j'ai une explication. Et, au bout du compte, je voulais savoir si c'était oui ou si c'était non, puis, la réponse, c'était oui. Alors, avez-vous des commentaires là-dessus?

Mme Fafard (Katherine) : Bien, vous avez entendu, hier, une chaîne de librairies s'exprimer un peu aussi à propos des prix des livres, ils demandent entre autres d'avoir des remises supplémentaires jugeant que celle qu'ils reçoivent présentement est insuffisante. Alors, imaginez que cette chaîne-là demande ça, que les autres chaînes le demandent, que les joueurs américains se mettent à le demander, et que les distributeurs cèdent sous la pression forte que ces joueurs-là exercent. Le prix des livres, ils vont devoir l'augmenter pour compenser la remise qu'ils viennent de leur accorder.

Mme Ménard : O.K.

Mme Fafard (Katherine) : En réglementant le prix des livres, les grands joueurs comme ça se garantissent un profit suffisant et ne feront pas de pression de la sorte sur les distributeurs.

Mme Ménard : Donc, ça veut dire que, si on avait une réglementation du prix du livre, le coût des livres va baisser?

Mme Fafard (Katherine) : Je pense qu'on pourrait plutôt dire qu'il va demeurer le même.

Mme Ménard : O.K. Parfait, merci. Merci. Merci, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Vien) : Merci. Mme la députée de Montarville.

Mme Roy (Montarville) : Merci, Mme la Présidente. Mesdames, bonjour, messieurs, merci de votre présence. Merci de votre mémoire. C'est un mémoire étoffé, et j'aimerais vous entendre parler du livre électronique, on en a peu parlé. Vous nous dites, à la page 11, que ça représente... au Québec, on estime ce marché à 2 %. Pour vous, les libraires, de un, j'imagine que c'est un chiffre d'affaires qui... un pourcentage qui est insatisfaisant, en partant, là. Ça commence. Cependant, on s'en va vers là. Alors, moi, j'aimerais savoir, dans le but de préserver les librairies, les librairies indépendantes, de quoi ces librairies auraient besoin, que faut-il faire, quelles seraient les pistes de solution pour augmenter ce pourcentage de ventes? Parce qu'on sait, on n'arrête pas le progrès, qu'il y a une mutation dans l'industrie, on s'en va vers ça. Qu'est-ce que vous avez besoin pour augmenter le pourcentage de ventes de livres électroniques chez vous?

Mme Fafard (Katherine) : Bien, on a entendu... on a marqué 2 % dans notre mémoire. On a entendu, ces jours-ci, que c'était rendu à 3 % voire 4 %.

Mme Roy (Montarville) : Oui, j'ai entendu 4 % hier.

Mme Fafard (Katherine) : Pour ce qui est des libraires indépendants, ils se sont fabriqué un portail de vente qui est très, très bien Ruedeslibraires.com qui est par contre et très malheureusement méconnu.

Alors, pour répondre clairement à votre question : Que devrait-on faire pour aider les libraires à percer le numérique? Aidons-les à faire connaître leur site...

Mme Fafard (Katherine) : ...ruedeslibraires.com qui est, par contre, et très malheureusement, méconnu. Alors, pour répondre clairement à votre question : Que devrait-on faire pour aider les libraires à percer le numérique? Aidons-les à faire connaître leurs sites, la présence des indépendants dans ce domaine-là. Ruedeslibraires est un outil fantastique. N'importe où où je sois, je peux encore choisir mon libraire préféré et lui accorder ma vente.

Mme Roy (Montarville) : Donc, pour le moment, vous ne voyez que la promotion de ce site existant, il n'y a pas d'autres choses qu'on pourrait faire dans le domaine de l'édition, de la publication du numérique pour vous aider à gonfler les ventes, outre le fait... Et on en parle, et c'est très bien, parce que je pense qu'il y a des gens qui vont entendre que ce site existe et ils l'ignoraient, d'un, déjà, en partant, ça va aider, on en parle actuellement. Mais outre cela, de quoi votre industrie et les librairies ont-elles besoin pour qu'elles augmentent ce créneau? Parce que ce sera le créneau de l'avenir. Veut, veut pas, on s'en va là-dessus. Aux États-Unis, c'est près du quart des lecteurs qui sont là-dessus. Qu'avez-vous besoin?

Mme Fafard (Katherine) : Évidemment, plus l'offre sera aussi présente, au rendez-vous, plus ça aidera les libraires à vendre les livres s'ils sont disponibles. C'est encore un manque à gagner, encore, en 2013. C'est de plus en plus volumineux comme offre, mais c'est encore insuffisant. Et vous avez entendu ce matin un M. Laberge de De Marque parler aussi d'Amazon qui a un appareil, le Kindle, qui fait en sorte que l'utilisateur qui... le consommateur qui achète cette liseuse-là ne peut que faire ses achats que sur Amazon. Il ne pourrait pas acheter la liseuse Kindle et acheter sur Ruedeslibraires, par exemple. On pourra... Comme M. Laberge le disait, on ne pourra pas contrecarrer ça, fort probablement, mais c'est quand même quelque chose qui est dommage, parce que, là, on est en train de faire la promotion de ces liseuses-là puis les libraires vont perdre, probablement, une part de marché à cause de ça.

Mme Roy (Montarville) : Et du point de vue législatif, que demandez-vous?

Mme Fafard (Katherine) : Que le prix...

Mme Roy (Montarville) : Ou voulez-vous insérer, justement, le fait de protéger l'oeuvre électronique et puis la vente d'oeuvres électroniques pour les libraires?

Mme Fafard (Katherine) : Évidemment, pour nous, le prix réglementé doit s'appliquer de même manière sur le prix des... sur les livres numériques. Si on ne réglemente pas le numérique, on va dévier le marché vers ces livres-là, dans le fond.

La Présidente (Mme Vien) : Merci, Mme Fafard. Merci beaucoup, Mme la députée. Mme la députée de Gouin.

Mme David : Merci, Mme la Présidente. Bonjour. Ma question, et tout le monde va le comprendre, va s'adresser à Mme Lemire qui est directrice d'une des principales librairies de mon comté. Cette librairie a pignon sur rue sur une artère commerciale. C'est à la fois une entreprise et un lieu culturel, j'en prends à témoin les nombreuses conférences que vous organisez qui sont très courues. Mais ce qui est intéressant, c'est que vous êtes sur une rue autour de laquelle habitent des populations assez mixtes, défavorisées, mais aussi d'une petite classe moyenne pas nécessairement très argentée, mais éduquée et qui a envie d'acheter. Il n'y a ni Costco ni Wal-Mart dans notre environnement. J'ai deux questions. Un, est-ce que ça vous aide, selon vous? Et deux, comment arrivez-vous à vendre des livres à des populations moins favorisées?

Mme Lemire (Jeanne) : Je vous dirais qu'il y a deux types de ventes de livres, il y a le marché institutionnel — bibliothèques publiques, bibliothèques scolaires qui sont une portion de nos ventes — et le public, M. et Mme Tout-le-monde. Vous n'êtes pas sans savoir que dans notre quartier il y a beaucoup de jeunes familles qui viennent très régulièrement en librairie. Bon, c'est certain qu'on ne vend pas des livres, là, à un prix... je vous dirais, moi, des livres de 50 \$ et plus, ce n'est pas les livres que je vends en librairie. Par contre, les familles sont très intéressées à des livres pas trop chers, des livres qui vont être éducatifs, qui vont être des livres pour le loisir pour leurs enfants. Et ça, c'est cette portion-là, mais il y a aussi les familles qui ont le goût de s'acheter un roman, qui ont le goût de s'acheter des livres en sciences humaines, et ces gens-là fréquentent la librairie. On doit dire que le quartier Rosemont s'est beaucoup développé ces dernières années. Moi, je regarde au moment où on est arrivés et je le regarde maintenant, c'est un quartier extraordinaire, hein, ça se développe beaucoup et il y a beaucoup d'intérêt. C'est sûr que moi, je n'ai pas ni Costco ni Wal-Mart à côté, c'est vrai, mais ça m'en... rien n'empêche que, pour vous donner un exemple très concret...

La Présidente (Mme Vien) : Rapidement, madame, votre temps est déjà écoulé.

Mme Lemire (Jeanne) : ...j'ai quelqu'un, par exemple, qui est venu chez nous, il a acheté un livre, il l'a vu moins cher chez Costco, il est venu me reporter le livre. Il a dit : Écoutez, là, vous le vendez bien trop cher.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup, madame, ça sera votre mot de la fin. Merci à vous...

Mme Lemire (Jeanne) : ...donner un exemple très concret...

La Présidente (Mme Vien) : Rapidement, madame, votre temps est déjà écoulé.

Mme Lemire (Jeanne) : J'ai quelqu'un, par exemple, qui est venu chez nous, il a acheté un livre. Il l'a vu moins cher chez Costco, il est venu me reporter le livre, il a dit : Écoutez, là, vous le vendez bien trop cher.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup, madame, ce sera votre mot de la fin. Merci à vous quatre de vous être présentés chez nous cet après-midi. Je suspends les travaux quelques instants, le temps d'accueillir la Fondation pour l'alphabétisation.

(Suspension de la séance à 14 h 45)