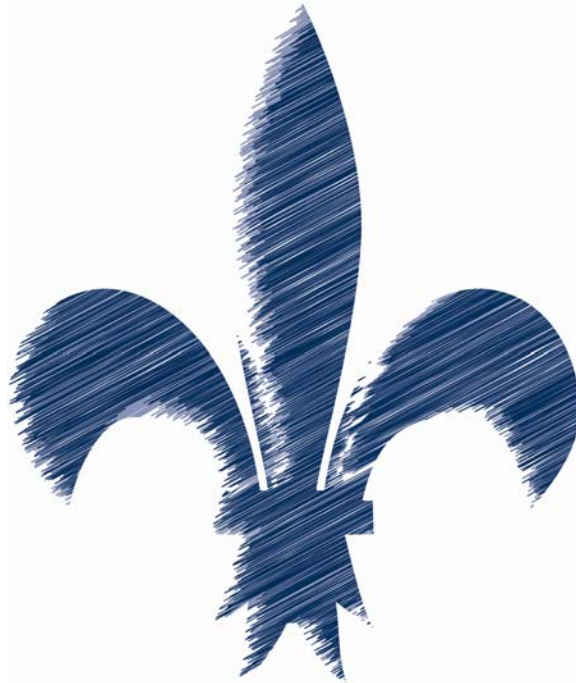


TRANSCRIPTION DE L'AUDIENCE DE

**M. Denis Vaugois**

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**

### **M. Denis Vaugeois**

La Présidente (Mme Vien) : Alors, on poursuit nos travaux, qui portent sur le document de consultation sur la réglementation du prix de vente au public des livres neufs imprimés et numériques. On a le plaisir de recevoir M. Denis Vaugeois. Bonjour. M. Vaugeois.

M. Vaugeois (Denis) : Bonjour, madame.

La Présidente (Mme Vien) : Bienvenue. Ça nous fait plaisir de vous voir et revoir dans cette enceinte que vous connaissez bien. M. Vaugeois, vous connaissez les règles du jeu : 10 minutes pour présenter votre point de vue. Si vous en manquez, les collègues peuvent amputer sur leur temps pour vous en concéder davantage. Et par la suite il y aura un échange avec les parlementaires. Ça vous va? Allez-y. On vous écoute.

### ***Exposé***

M. Vaugeois (Denis) : Merci, Mme la Présidente. Je salue M. le ministre, j'ai presque envie de dire les collègues, mesdames, messieurs. La proposition présentée par l'Association des distributeurs au nom de la majorité des professionnels du livre est, à mon avis, un bon compromis. Chacun des partenaires de la chaîne a fait des concessions. Il en est ainsi depuis la mise en place de la loi du livre en 1981. Au nom de l'intérêt général, chacun avait été amené à accepter de perdre un peu pour protéger l'ensemble. Le résultat a permis un secteur du livre qui fait l'envie de nos partenaires étrangers.

Il n'est pas inutile de rappeler le contexte des années 70 : le milieu était mobilisé par la main mise des étrangers, symbolisée par la pieuvre Hachette. À ce propos, je vous invite à parcourir un ouvrage récent de Frédéric Brisson, intitulé : La pieuvre verte. Brisson est un chercheur de l'Université de Sherbrooke.

La loi de 1981 a été un véritable tour de force. Je retiens l'opposition des associations internationales...

M. Vaugeois (Denis) : ...un ouvrage récent de Frédéric Brisson intitulé La pieuvre verte. Brisson est un chercheur de l'Université de Sherbrooke. La loi de 1981 a été un véritable tour de force. Je retiens l'opposition des associations internationales et, disons-le, l'inquiétude manifestée par le gouvernement français. J'ai raconté tout ça dans L'amour du livre, que je vous ai fait remettre. Et pour celles et ceux qui pourraient s'inquiéter de mon sort par la suite, j'ai été béni par les professionnels, en particulier les bibliothécaires. Mais la reconnaissance la plus inattendue est venue de la maison Hachette qui m'a recruté à mon départ de la politique. Au printemps 1985, je devenais le patron d'une maison d'édition qui appartenait à parts égales à Hachette et à

Québecor, et pourtant notre loi avait forcé le démantèlement d'un important réseau de librairies, Garneau-Dussault, qui appartenait à 49 % à Hachette. Après coup, Hachette et la plupart des opposants avaient réalisé que la loi avait structuré le marché et professionnalisé l'industrie du livre. Tout avait été extrêmement rapide. Il faut dire que la loi s'accompagnait d'un audacieux plan de développement des bibliothèques publiques. La Commission des affaires culturelles — comme on disait à l'époque — avait même siégé à Toronto pour observer les réalisations de nos voisins en matière de bibliothèques et de musées. Personnellement, je m'étais donné le défi de développer des lieux d'éducation populaire. À quoi bon l'école s'il n'y a rien d'autre par la suite? Je considère que mon parcours personnel doit beaucoup à la bibliothèque des jeunes qui était située sur le chemin sur le chemin de mon école, sa fréquentation a changé ma vie.

Vous ne croirez pas les chiffres que je vais vous donner. Ils proviennent de l'ouvrage de Brisson, ils m'ont surpris moi-même. Le nombre de bibliothèques publiques au Québec, écrit-il, bondira, passant de 121 en 1979 à 849 en 1985. Ces chiffres sont exacts. Ils s'expliquent en partie par les bibliothèques centrales de prêt dont j'avais accéléré l'implantation. Notre stratégie était simple. Les livres devraient être accessibles partout au Québec à un double... grâce à un double réseau de bibliothèques et de librairies. Nous les voulions complémentaires. La loi imposera que les achats de livres se fassent en région auprès des librairies agréées. Les bibliothécaires, en échange de subventions plus importantes, ne pourraient plus acheter directement en Europe ou via les commissionnaires français qui les visitaient périodiquement. En outre, ils devraient renoncer à une remise de 15 % que consentaient les commerçants. En fait, tout le monde avait sa petite remise en librairie, de sorte que les prix étaient constamment ajustés à la hausse. En France, la FNAC accordait 20 % et exigeait une surremise de la part des éditeurs qui se voyaient forcément obligés d'ajuster leurs prix en conséquence. Le prix unique autorisant une remise maximale de 5 % a rappelé tout le monde à l'ordre, et les FNAC sont devenues de vraies librairies avec du personnel compétent et un vaste choix.

Je ne reviendrai pas sur les avantages du prix unique en France ou dans les pays où cette pratique a été implantée, ni les conséquences désastreuses dans les pays comme la Grande-Bretagne qui l'ont abandonné. Mais les résultats sont là et il faut être de mauvaise foi pour les nier. Je me demande d'ailleurs qui sont ceux qui alimentent certains médias en messages de malheur dans le genre : Les livres vont coûter plus cher. Répétons-le alors que l'exemple de la Grande-Bretagne montre bien que c'est le contraire qui est probable. Plusieurs pays l'ont compris, dont Israël selon les nouvelles de ce matin. Nous savons qu'au moment du sommet du livre et la lecture en 1998 Lucien Bouchard avait cédé aux arguments de lobbyistes, lesquels semblent avoir repris du service. En fait, des géants comme Costco n'aiment pas se faire dicter des règles et ils réagissent négativement pour l'instant. Pourtant, ils sortiront gagnants. Les habitudes des consommateurs ne changeront pas le temps de le dire. Bref, ils risquent de faire de meilleures affaires, et les libraires seront toujours là pour mettre au monde des best-sellers que les lecteurs iront acheter dans les grandes surfaces ou en pharmacie.

Et c'est ainsi... si c'est ainsi, me direz-vous, vaut-il vraiment la peine de se mobiliser pour un prix réglementé? Les gens du livre sont des gens de principes — et j'ai bien aimé l'intervention de Mme Lemire tout à l'heure — ils ont aussi leur fierté. Ils n'aiment pas se faire dire par un client que ce dernier a pu se procurer trois livres de la Courte échelle, comme ce fut le cas dans le temps, pour le prix de deux en librairie. Vous m'avez bien compris, trois pour le prix de deux.

À noter que ce fut le début des années noires pour cet éditeur qui avait été mis au monde par des librairies enthousiastes enfin fières de pouvoir mettre de l'avant une littérature de jeunesse bien québécoise. Sans mot d'ordre — parce qu'ils sont tellement pacifiques, les libraires — les libraires ont spontanément boudé la Courte échelle. Je me souviens aussi d'avoir vu l'éditeur libraire Pierre Lespérance en colère au moins une fois dans sa vie à sa librairie de Versailles, il venait de se faire traiter de voleur par un client qui comparait ses prix.

Certains s'interrogent — ou font semblant — sur la légalité d'une réglementation du prix du livre. Il y a pourtant des précédents sur d'autres produits, mais laissez-moi vous raconter un épisode peu connu dans le débat... des débats de 1980. Les gens voyageaient de plus en plus et revenaient de France en comparant les prix. Il était évident qu'il y avait des abus quelque part...

M. Vaugeois (Denis) : ...des précédents sur d'autres produits, mais laissez-moi vous raconter un épisode peu connu des débats de 1980. Les gens voyageaient de plus en plus et revenaient de France en comparant les prix. Il était évident qu'il y avait des abus quelque part. Nous avons décidé d'examiner tabelles pratiquées, c'est-à-dire le taux de change, augmenté de frais divers et de prise de profit. À l'époque, les taux de change variaient constamment. Nous avons pris la décision d'inclure dans les règlements un contrôle des tabelles. On nous a contesté ce droit et on nous a même menacés de porter l'affaire en Cour suprême. Nous avons alors fait des petites découvertes. Il est apparu que le fédéral n'interviendrait pas. Les livres de langue française étaient considérés être de langue étrangère et étaient exempts de douane. Nous avons aussi constaté une petite guerre entre le Canada anglais et les États-Unis. Il semblait y avoir des quotas qu'incitaient les auteurs canadiens à se faire éditer aux États-Unis.

Le fédéral répliqua finalement par divers programmes d'aide à l'édition, dont le Québec a largement profité grâce au développement de l'édition qui a suivi la loi n° 51. Aujourd'hui encore, je crois que c'est un des rares programmes du fédéral qui accorde au Québec une part de beaucoup supérieure à sa population.

Il fut donc décidé que le ministère fixerait périodiquement le pourcentage des tabelles, que les distributeurs devraient faire respecter par les éditeurs français qui leur confiaient leurs fonds. Le milieu s'est discipliné. Est-ce qu'avec les années il y a eu relâchement? Les propos de Blaise Renaud, exprimés hier, sont une invitation, faite au ministère, à rouvrir le dossier des tabelles, au moins le temps d'une vérification.

On questionne souvent le rôle des distributeurs. Certains voudraient les contourner, comme dans le bon vieux temps. Pourtant, grâce à leurs clauses d'exclusivité, ils assurent la présence de stocks importants au Québec. Autrefois, il fallait attendre deux mois pour obtenir certains livres commandés. Face à une chaîne ou à un gros détaillant, un éditeur est vulnérable. On peut retarder un paiement, faire des retours non autorisés, l'éditeur peut toujours couper l'envoi de ses nouveautés, le détaillant s'en fiche. Le distributeur qui menace de bloquer des nouveautés de plusieurs éditeurs a plus de chances de se faire respecter. En cas de faillite, et c'est arrivé, il n'y a pas si longtemps, les distributeurs ont encaissé le coup.

Il faut que certaines choses soient dites : Pierre Renaud, le patron de Renaud-Bray, excellent libraire, par ailleurs, avait appuyé la loi du livre, mais le développement des bibliothèques l'enthousiasma au point de vouloir disparaître les petites librairies voisines, dont Hugo, Olivieri et quelques autres. Il se mit à consentir des remises de 20 % au public. Il se retrouva en situation de faillite et entraîna avec lui la belle Librairie Champigny et quelques autres. Les distributeurs, la SODEC, la FTQ vinrent à la rescousse. Depuis, Renaud-Bray, qui a intégré ses principaux concurrents, se répand en région, et on s'inquiète des ambitions de son nouveau patron. Pourquoi cette frénésie? Le milieu du livre ne peut se payer le luxe de la division, et surtout pas d'une nouvelle guerre des prix. Nos deux chaînes québécoises, Renaud-Bray et Archambault, ont une obligation de solidarité.

Pour le commun des mortels, le débat actuel autour du prix réglementé est inquiétant. Les gens tiennent à leurs bibliothèques et à leurs librairies, que ce soit une chaîne ou une librairie indépendante. Même les lecteurs les plus avertis comptent sur leurs bibliothécaires ou leurs libraires pour être conseillés. Combien de fois Marie-Hélène m'a-t-elle suggéré Madame Bâ, d'Orsenna, que j'ai lu neuf mois après sa parution, là, ou Voyage d'un Européen à travers le XXe siècle, de Mak? Combien de fois l'ai-je remerciée? Prenez les titres en note, ces titres-là, ça va au moins vous consoler d'avoir participé à cette commission-là.

Mais qui gagnera, avec le prix réglementé? Qui gagnera, avec le prix réglementé? Voilà la vraie question. La réponse est, tout le monde. Oui, tout le monde. D'abord, les auteurs dont les livres seront présents dans quelques centaines de points de vente, soit les lecteurs, qui continueront d'avoir un large choix, et bien sûr les libraires et les grandes surfaces.

Il faut être réalistes, l'effet de ce qui est proposé sera surtout psychologique. Mais si le moral est bon, c'est autant de pris.

On pose souvent la question : est-ce que les grandes surfaces font vraiment du tort aux libraires? Vous l'avez posée, cette question-là. Quand le Club Price, comme on disait à l'époque, c'est installé à Québec, ma librairie en a vu rapidement l'effet. À Québec, ça paraissait. Me montrant un Guide de l'auto ou un livre de Denise Bombardier sur le comptoir, elle me dit : Autrefois, j'en vendais 100 exemplaires; aujourd'hui, à peine 10. À un jeune commis qui semblait bien se débrouiller, je n'avais pu m'empêcher de lui demander, parce que moi, en librairie, j'ai toujours paniqué, je trouvais ça très difficile de répondre à la clientèle, les questions venaient de partout, là, je voyais le jeune qui se débrouillait, j'ai dit : Comment fais-tu avec toute cette production? Ah, il me dit, c'est simple, il dit, les gens se trompent de nom d'auteur, de titre, de couleur de la couverture, ils ne connaissent surtout pas le nom de l'éditeur, mais je devine vite, car, dans une semaine, on nous demande toujours les mêmes ouvrages...

M. Vaugeois (Denis) : ...et comment fais-tu pour...avec toute cette production? Ah! il me dit : C'est simple. Il dit : Les gens se trompent de nom d'auteur, de titre, de couleur de la couverture, ils ne connaissent surtout pas le nom de l'éditeur, mais je devine vite, car, dans une semaine, on nous demande toujours les mêmes ouvrages. Le libraire garde un inventaire de plusieurs millions de... milliers de titres mais 10 titres font la différence et lui permettent de survivre.

Le Québec a opté pour réserver les achats institutionnels aux libraires agréés de propriété à 100 % québécoise, tandis que la France optait pour le prix unique à peu près à la même époque. De part et d'autre, on s'est rendu compte trop tard que la vraie solution était dans l'application simultanée des deux formules. Autrement dit, à l'époque, nous n'avons pas vu venir le phénomène des grandes surfaces et nous n'avons pas pensé au prix unique, ce fut une erreur. Si le ministre français Jack Lang avait fait voter sa loi en août 1980 au lieu de 1981, il est certain que le prix unique aurait été inclus dans la loi n°51.

Il est un peu tard pour réparer mais pas trop. On a manqué déjà le rendez-vous de 1998, le rendez-vous de 2000, j'espère qu'on va... Il vous appartient d'intervenir. En pareille matière, lignes de partis doivent s'effacer. Il me semble que c'est une caractéristique, ça, d'une Commission de la culture et de l'éducation. À l'époque de la loi n°51, la Commission des affaires culturelles a appuyé en bloc le projet de loi. Je souhaite un appui semblable aujourd'hui. Vous verrez, la suite des événements vous donnera raison, et même les opposants s'en réjouiront, comme ce fut le cas pour la loi n°51, car tous souhaitent une large diffusion des connaissances et des idées, de même qu'une place d'honneur pour les œuvres de création. L'avenir de nos sociétés en dépend.

La Présidente (Mme Vien) : Bien, ce n'est pas si mal, c'est deux minutes de plus, 2 min 30 s de plus.

M. Vaugeois (Denis) : J'ai coupé deux, trois passages.

La Présidente (Mme Vien) : Ah! là, là. Ça a bien été, M. Vaugeois. Alors, M. le ministre, quand vous êtes prêt.

### *Échanges avec les membres de la commission*

M. Kotto : Oui, je suis prêt, Mme la Présidente. Merci. M. Vaugeois, c'est un plaisir de vous recevoir ici et de vous voir contribuer comme un infatigable soldat de la culture à cette commission. Je vous poserais une première question. Considérant le contexte culturel et commercial différent entre la France et le Québec, les politiques de prix réglementé, je dirais même sur l'ensemble de l'Europe, sont-elles nécessairement applicables ici à l'aune de vos connaissances?

M. Vaugeois (Denis) : Oui. La réponse, c'est oui. D'ailleurs, mais là, là-dessus, je voudrais ajouter que, écoutez, notre loi est connue, hein? Et j'ai voyagé un peu, comme vous d'ailleurs comme parlementaire, et combien de fois j'ai eu des remarques sur notre loi du livre qu'on nous envie. Et les Français me disaient : On a raté ça, ça nous manque. Je l'ai entendue à peu près partout, cette remarque-là. On m'a même invité déjà juste pour aller en faire la promotion. La loi du prix unique, c'est comme la table, on me disait : Non, non, le Québec ne peut pas réglementer, le Québec n'est pas un pays. Écoutez, ça fait 30 ans, là, qu'on peut surveiller la table, si on ne le fait pas, c'est notre propre responsabilité.

Et on a actuellement aussi le modèle du Canada anglais, disons-le, là, ils en plein désarroi, et aux États-Unis. Si Amazon a eu tant de succès aux États-Unis, c'est parce qu'il n'y a pratiquement plus de librairies, et les gens ne les trouvent plus, les librairies. Je travaillais avec l'éditeur de Harvard il y a quelques années, il me disait : Moi, j'ai publié les meilleurs auteurs aux États-Unis. J'en publie près de 1 000 par année. C'est les meilleurs, les plus beaux cerveaux. Il n'y a pas plus que 150 à 200 des titres que je publie qui se retrouvent en librairie. Incroyable, hein? Les autres, les professeurs les vendent dans leurs cours, les vendent avec leurs conférences, les vendent à des colloques, les vendent à des coopératives, mais ils ne sont pas présents en librairie. C'est ça, leur réalité alors. Mais, eux autres, c'est trop tard. C'est trop tard, ils ne pourront pas revenir en arrière. Mais le Québec a fait la preuve qu'on peut avoir une situation particulière.

Et d'ailleurs, j'ai parlé des subventions fédérales. Écoutez, c'est quand même extraordinaire. C'est tellement dynamique au Québec par rapport au reste du Canada que, quand ils distribuent, avec les mêmes critères, leurs subventions au Canada, bien, ils sont obligés d'en donner plus que 50 % au Québec, tellement, ici, nous sommes en bonne expansion, en bonne santé malgré les apparences. Et c'est justement parce qu'on est en bonne santé qu'on tient le discours qu'on tient parce que veut le rester.

M. Kotto : Merci. Vous disiez, tout à l'heure, en rappelant les les déclarations de M. Renaud, ici, hier, en commission, les marges de profit des libraires ont diminué durant les dernières années et constituent un enjeu majeur pour leur survie, principalement en raison du pouvoir accru des distributeurs et, vous le rappeliez, il affirme que la place des distributeurs n'est plus tout à fait la même que dans les années 1980 : développement des modes de communication, contrôle de plus de 90 % du marché de la distribution par trois gros joueurs, pouvoir d'exclusivité...

M. Kotto : ...dans les années 80, développement des modes de communication, contrôle de plus de 90 % du marché de la distribution par trois gros joueurs, pouvoir d'exclusivité chez l'éditeur, etc. Ce qui les place dans un rapport de force favorable face aux libraires.

De votre point de vue, est-ce qu'il y a lieu de revoir la structure de la chaîne du livre au Québec?

M. Vaugois (Denis) : Il y a beaucoup de choses que vous provoquez chez moi. Je vais répondre à votre question tout de suite : Non. Je pense que la chaîne du livre, chacun joue un rôle utile. Et les gens de la chaîne le reconnaissent. Les gens se respectent. Et, quand ils arrivent avec la proposition que vous avez devant vous, c'est que chacun a fait des compromis et chacun respecte son voisin puis dit : Lui joue un rôle utile, etc.

Maintenant, la loi du livre n'a pas créé d'agrément pour les distributeurs, il faut le dire, parce qu'on était conscients que nous, on avait le critère de la propriété québécoise à 100 %, ça, on pouvait l'exiger pour les autres éditeurs. Il y a d'autres éditeurs qui peuvent exister, qui ne sont pas propriété québécoise à 100 %, mais, pour avoir les avantages de la loi, il fallait être à 100 % québécois. La même chose pour les libraires. Il y a deux fois plus de libraires que ceux qui sont agréés, mais les autres ne sont pas nécessairement de propriété québécoise. Et, dans le cas de la distribution, c'était... on était conscients que ce n'était pas possible et... à cause de l'importance de la production française et le reste. Alors, aujourd'hui, ces gens-là sont des acteurs importants.

Moi, je dis qu'hier Blaise Renaud a soulevé un point qui mérite d'être considéré, c'est : Comment ont évolué les fameuses tabelles? Écoutez, on a fait... on a fait un examen, M. le ministre, et, quand on a appelé dans votre ministère, les gens ont admis que les dernières fois qu'on avait calculé les tabelles, c'était en francs. Alors, on devrait peut-être se rattraper un peu.

M. Kotto : ...il faudrait les revoir, les... O.K.

M. Vaugeois (Denis) : Oui, il faudrait regarder ça. Et c'est possible qu'on trouve que, sans qu'on s'en rende trop compte, qu'il y a des abus. Maintenant, quant au pourcentage que se réservent les distributeurs, bien, c'est négocié, c'est négocié avec les éditeurs. Hier, Blaise Renaud a dit une chose assez invraisemblable quand il a dit que les prix des livres étaient un peu appliqués comme ça, au hasard des fantaisies des éditeurs. Pas du tout, c'est appliqué de façon extrêmement vigoureuse pour arriver au prix le moins élevé possible. Et chacun dans la chaîne du livre... je vais dire ça, là, chacun dans la chaîne du livre se contente de très peu, hein? Dans une maison d'édition, là, allez vérifier les salaires. C'est des petits salaires, hein? Allez en librairie, allez en bibliothèque. Les bibliothécaires sont les moins bien payés de tous les professionnels de l'État, ils appartiennent à la catégorie des petits salaires. Et les libraires, sont en bas des salaires des bibliothécaires. Et c'est comme ça partout dans la chaîne du livre, on est piégés dans la chaîne du livre, parce qu'on aime notre métier, on y croit, donc on accepte des conditions plus basses. En contrepartie, on a l'impression de faire des choses difficiles et importantes. Bon, maintenant, est-ce qu'on peut regarder la répartition? Mais faites confiance à la chaîne du livre, les gens surveillent ça.

Blaise Renaud, son jeu est très clair, c'est qu'il est à la tête d'une chaîne. S'il était capable de contourner les distributeurs, d'acheter directement en Europe, c'est probablement ce qu'il ferait. C'est ce qu'il faisait avant. Donc, il y a un peu de nostalgie dans son affaire. Maintenant, quand il a été en faillite, Renaud-Bray a été en situation de faillite, c'est qui qui a encaissé la faillite? C'est les distributeurs.

Moi, quand je veux vendre des livres comme petit éditeur à une chaîne comme Chapters... Je vais prendre mon exemple du côté anglais, c'est moins dangereux. Ça m'est arrivé, là, je vais donner des exemples concrets. Chapters veut un de mes livres, un de mes nouveaux livres en anglais. Ils me disent : On en prend 2 000. En ferme. Moi, je suis content, 2 000 en ferme. Écoute, on fait un party, ce soir-là. Sauf que le lendemain, ils me préviennent : Pas à 40 % de remise, 55 %, parce qu'eux autres, ils veulent donner une remise au comptoir pour faire taire tous les autres libraires indépendants qui ont survécu. Donc, pour donner leur surremise, ils me demandent, moi, une remise additionnelle. Donc, finalement, si je veux marcher dans leur jeu, je suis obligé de monter le prix de mon livre. Il ne faut pas se tromper, il y a des premières fois, là, qu'on allait dans les grandes surfaces, hein, les éditeurs étaient obligés de donner des surremises aux grandes surfaces pour leur permettre de couper les prix comme La courte échelle l'avait fait à l'époque. Donc, moi, j'ai le choix : ou bien je laisse monter artificiellement mon prix de livre pour leur permettre de faire une réduction, et moi je me prive de... et je tue des petits éditeurs indépendants.

Maintenant, j'accepte, mettons, j'accepte. Qu'est-ce qu'il se passe? Ils n'ont pas le succès espéré avec mon livre. Pensez-vous qu'ils me paient les factures? Ils vont me retourner mes livres. Tandis que, si je suis avec un distributeur, mon distributeur va leur dire : Non, non, non. Ça ne



marche pas comme ça. Si vous ne payez pas ces factures-là, nous, on bloque toutes les nouveautés de tous les éditeurs dont nous sommes les distributeurs. C'est clair que le distributeur a un pouvoir devant un libraire ou devant la chaîne qu'un éditeur indépendant n'a pas. Ça, c'est fatigant, quand tu es le patron d'une grosse chaîne.

M. Kotto : Je vais vous amener sur la proposition sur la table, le neuf mois d'application d'une hypothétique...

M. Vaugeois (Denis) : ... c'est fatigant quand tu es le patron d'une grosse chaîne.

M. Kotto : O.K. Je vais vous amener sur la proposition sur la table, le neuf mois d'application d'une hypothétique réglementation du prix plancher et le 10 %. Qu'est-ce que vous pensez de cette formule, d'une part, et d'autre part, est-ce que, dans l'hypothèse où la commission irait, dans ses recommandations, dans ce sens-là... est-ce qu'il y aurait d'autres avenues que cette proposition que nous avons sur la table, le neuf mois et le 10 % d'escompte?

M. Vaugeois (Denis) : Merci de poser cette question-là. Je vais vous avouer que je me suis laissé progressivement convaincre en écoutant les gens qui sont venus ici. À priori, moi, j'aurais été plus proche du modèle français. Mais je me rallie au consensus qui s'est dégagé. Vous aurez compris que Marie-Hélène, qui est venue hier, c'est ma fille, et j'étais bien content d'entendre sa réponse. Et elle faisait état de trois ans de discussions, etc. C'est des compromis, c'est ce que je dis d'entrée de jeu. Je trouve... Finalement, d'ailleurs, je suis obligé d'admettre que je trouve le neuf mois comme génial. Je trouve ça génial. Bien, écoutez, moi, je vais vous donner l'exemple de deux livres que j'ai lus à retardement. Ils n'étaient pas moins bons, mes deux livres, là, puis j'ai eu autant de plaisir. Je les ai lus après neuf mois. Et si j'avais voulu profiter d'un rabais, j'aurais pu profiter d'un rabais après neuf mois. Je trouve que ça, ce neuf mois-là, est un compromis qui est bien.

Quant au reste, moi, je trouve que, vraiment, la recommandation... Je répète ce que j'ai dit au début, c'est un bon compromis, et la profession s'y rallie. C'est ça qui est merveilleux. C'est rare, ça, hein? Des gens qui sont en compétition, là, qui sont dans une chaîne puis, finalement, ils s'entendent sur quelque chose, il me semble que ça mérite un petit peu d'attention, là, puis c'est leur domaine, là, c'est leur métier, ça. Je vois des gens de partout à l'extérieur qui leur font la leçon, tu sais? Celui qui dit : Mettez-vous ensemble, créez des... Voyons donc, ils font déjà ça.

Écoutez, on parle souvent du livre numérique. Écoutez, les éditeurs et les libraires québécois sont des pionniers dans le livre numérique. On a mis au point des formules avant tout le monde... peut-être pas tout le monde, mais, en tout cas, avant les Européens et avant les Français. Et actuellement, on a mis au monde, par exemple, l'entrepôt numérique avec une société qui s'appelle De Marque. Vous aviez un représentant ce matin. On est tellement en avance que les Français adhèrent à De Marque et les Italiens, je pense, adhèrent à De Marque. Et les libraires ont créé leur site Internet, une deuxième version de site Internet. Mais trompez-vous pas, il y en a qui disent : Amazon, Amazon... Mais Amazon a décidé d'avoir un appareil et un lecteur qui lui est exclusif. On marche-tu là-dedans, nous autres? Et vous autres? C'est ça qu'on veut, être à la merci d'une entreprise qui va décider ce qu'on va lire et ce que nos enfants vont lire? En numérique, on va dire.

La Présidente (Mme Vien) : Il reste quatre minutes.

M. Kotto : Quatre minutes, parfait. Une petite question parce que mes collègues en ont sûrement.

M. Vaugeois (Denis) : ...M. le ministre. N'arrêtez pas tout de suite.

La Présidente (Mme Vien) : S'arrêter en si bons termes.

M. Vaugeois (Denis) : Non, mais écoutez, M. le ministre, allez-y.

M. Kotto : Au-delà de cette possibilité de réglementation du prix plancher, s'il y avait des mesures supplémentaires d'accompagnement... parce que tout le monde reconnaît que nous sommes dans une phase transitoire d'une industrie, en l'occurrence, celle de la vente du livre. S'il y avait d'autres mesures innovantes à suggérer, est-ce que vous auriez à nous faire part de quelque chose?

M. Vaugeois (Denis) : Je vais vous... Vous savez, il y a des questions qui sont délicates, ou les réponses, en tout cas, risquent d'être un peu... J'ai un franc-parler qui me joue des tours. Mais quand on a fait la loi du livre, on a été obligés de laisser... d'abandonner le manuel scolaire. Et j'ai beaucoup de libraires qui m'en ont voulu longtemps parce que c'était une grosse partie de leur chiffre d'affaires. Aujourd'hui, les éditeurs de manuels scolaires peuvent vendre directement aux institutions. Il n'y a aucun intermédiaire. Ils font leur propre distribution, il n'y a pas de libraire. Notez, en passant, que le livre est un produit très peu cher. Si vous comparez le prix du livre à toutes les autres activités culturelles ou sportives, un billet pour aller au hockey, par exemple, écoutez, ce n'est quand même pas cher, un livre.

Mais dans le domaine du livre, il y en a un qu'on a échappé, c'est le manuel scolaire. Et vous prendrez le temps de vérifier le prix que coûtent les manuels scolaires que vos enfants ont à l'école. Il n'y en a plus de contrôle, là-dessus. Et ça, à mon avis, là, un jour ou l'autre, il y a quelqu'un qui devra regarder ça. Parce que ça ne coûte pas bien, bien plus cher, faire un manuel scolaire qu'un livre ordinaire. Sauf que nous autres, on les vend un par un avec des intermédiaires. Eux autres, ils vendent ça par centaines et par milliers, bon.

Deuxième chose. À l'époque, j'ai laissé tomber le manuel scolaire à regret. Mais je voulais la loi, donc il fallait que je cède quelque part. J'ai cédé là-dessus. Le ministère de l'Éducation, c'était un boulet. Il fallait...

M. Vaugeois (Denis) : ...avec des intermédiaires, eux autres, ils vendent ça par centaines et par milliers. Bon. Deuxième chose, à l'époque, j'ai laissé tomber les manuels scolaires à regret, mais je voulais la loi, donc il fallait que je cède quelque part, j'ai cédé là-dessus. Le ministère de l'Éducation, c'est un boulet qu'il fallait que je traîne. Donc, j'ai dit : O.K. Jacques-Yvan Morin, O.K., mais propose-moi quelque chose pour me permettre de sauver la face.

Alors, on convient que les bibliothèques scolaires seraient, comme des bibliothèques publiques, soumises à la loi. Ah bon! Ce n'était pas mauvais, hein? Savez-vous comment ça leur a pris de temps à démarrer les bibliothèques scolaires pour faire des achats significatifs de livre? 25 ans.

Puis, encore aujourd'hui, je serais curieux de vérifier parce qu'on... en alphabétisation, et ainsi de suite, mais je serais curieux de voir où est-ce qu'ils en sont, mais je sais qu'ils ont démarré, ils ont démarré. Mais ça, si les bibliothèques scolaires avaient vraiment... d'abord, les écoles avaient vraiment des bibliothèques, du personnel, parce que, vous savez, dans la négociation de convention collective, les premiers qui ont rendu l'âme, c'est les bibliothécaires dans les commissions scolaires, hein? Donc là, il y a du rattrapage à faire. Et ça, c'est certain que, si le marché des bibliothèques scolaires redevenait ce qu'il devrait être, ce serait un plus en termes d'achat en librairie parce qu'il serait tenu de respecter la loi. C'est une mesure, entre autres, et qui serait bénéfique en plus.

La Présidente (Mme Vien) : 25 secondes.

M. Kotto : J'aurais aimé vous entendre... dans un coin de votre tête...

M. Vaugeois (Denis) : ...

M. Kotto : ...sur la réouverture potentielle de la loi n° 51, mais 'anticipe... Voilà.

M. Vaugeois (Denis) : Ça, je veux répondre à ça. Ne touchez pas à ça.

M. Kotto : Et puis l'urgence de légiférer aussi et qu'est-ce que vous en pensez.

M. Vaugeois (Denis) : M. le ministre, ne touchez pas à la loi, vous en avez plein les bras actuellement. Si vous marchez dans le sens de ce qui est recommandé, ou quelque chose qui ressemble à ça, faites quelque chose en parallèle et puis prenons le temps parce qu'un bon matin il va falloir mettre le numérique dans le portrait.

La Présidente (Mme Vien) : Merci. Merci beaucoup, M. Vaugeois. Merci, M. le ministre. Voilà. Oui. Oui. Allez-y donc, Mme la députée de Laporte.

Mme Ménard : M. Vaugeois, vous pouvez continuer votre réponse, puis j'embarquerai après, c'est intéressant ce que vous dites, là.

M. Vaugeois (Denis) : Vous allez me poser la même question, là?

Mme Ménard : Non, non, je vais continuer d'écouter ce...

La Présidente (Mme Vien) : ...terminer votre réponse.

Mme Ménard : Vous pouvez terminer votre réponse.

M. Vaugeois (Denis) : Non, mais écoutez, pour résumer, je crois que la profession se rallie derrière la loi n° 51 depuis 30 ans, c'est quand même magique, ça. Il y a eu, à plusieurs reprises, on l'a remis en question, et puis les gens finissent, ils disent : Non, non, c'est encore ça qu'on préfère. Maintenant, il y a des choses à ajuster, il y a des choses à régler. Si on donne suite à la réglementation qui est proposée, allons-y dans quelque chose d'additionnel, une loi spéciale là-

dessus, puis prenons le temps de regarder la question du numérique parce que j'ai entendu beaucoup de remarques sur le numérique.

Et, vous savez, j'ai dit tout à l'heure que les gens dans le domaine du livre, ils ne gagnent pas cher, ils se contentent de peu, mais, dans le numérique, ce n'est pas le cas, dans le numérique, les salaires sont élevés. Et là actuellement, on fait généralement une version numérique d'un livre papier, retenez bien ça, hein, on fait une version numérique d'un livre papier. Puis, un bon matin, on va faire un vrai livre numérique et les gens du numérique vont devoir retrousser leurs manches pour faire un vrai produit numérique.

Moi, j'ai travaillé... j'ai travaillé avec Encarta, il y avait des gros budgets Encarta, puis ils faisaient des beaux produits, puis il y avait à peu près 95 % du budget qui passait pour les techniciens en informatique et, nous autres, les gens de contenu, on se contentait du reste. J'ai travaillé ici, pour la Commission de la capitale nationale, budget de 500 000 \$ pour faire un CD-ROM sur Québec, capitale. Bien, il y avait 500 000 \$, il y avait 5 000 \$ pour les contenus, 495 000 \$ pour les techniciens. Écoutez, on est dans un autre univers avec d'autres niveaux de salaire.

Et, quand, ce matin, je ne veux pas aller dans trop de détails, mais, ce matin, quand on a répondu à certaines questions, c'est clair que, quand on passe du papier au numérique, si on ne fait que transposer, il n'y a pas trop de frais qui s'additionnent, mais le jour où on va vraiment concevoir un vrai produit numérique, on ne pourra pas, ce n'est pas possible, il va falloir changer certains critères, il va falloir changer, ça ne passera pas.

Mme Ménard : ...merci, Mme la Présidente. Alors, bonjour, M. Vaugeois. Tout d'abord, d'entrée de jeu, je veux vous remercier pour votre livre.

M. Vaugeois (Denis) : Je vous remercie, madame, vous êtes très bonne à cette commission.

Mme Ménard : Je vous remercie, j'ai apprécié, alors... Naturellement, je n'ai pas eu le temps de le lire hier, je vais m'y mettre. M. Vaugeois, deux petites minutes sur la France. Bon. Vous savez qu'actuellement les librairies sont fragilisées de nouveau en France, et ils ont la réglementation du prix du livre. Le gouvernement a annoncé, le 18 millions de dollars total de mars et juin, dont 7 millions devront provenir d'un travail volontaire des éditeurs. Et les librairies ferment en grand nombre. Alors, vous allez me répondre à ça, je pense, nous, on a la loi n° 51, hein, je pense que c'est la réponse que je m'attends de vous. Maintenant, pourquoi la plupart des gens qui sont passés ici prennent toujours la France comme un exemple de réussite...

Mme Ménard : .....je pense que c'est la réponse que je m'attends de vous. Maintenant, pourquoi la plupart des gens qui sont passés ici prennent toujours la France comme un exemple de réussite?

M. Vaugeois (Denis) : Bien c'est qui nous a... D'abord, c'est ce qui nous le plus frappé à... Écoutez, on était... On était... Dans les années 1970, on était sur la botte des Français puis ils contrôlaient tout ici. Et je l'ai évoqué un peu à la blague tout à l'heure, mais quand on s'est attaqués au réseau Garneau-Dussault, là, écoute... D'abord, en France même, on dénonçait la pieuvre Hachette, hein? On ne l'avait pas inventé, ça. Alors, on s'en est sortis et Hachette ne

nous en a pas voulu, ils m'ont même engagé, si vous voulez. Alors, il y a donc... Mais les années ont passé et, en France, ils ont réitéré leur foi dans le prix unique, à plusieurs reprises et récemment encore. Maintenant, ce qu'on observe actuellement, il y a quelqu'un qui m'a précédé et qui l'a fait remarquer. Écoutez, la France vit des périodes... l'Europe vit des périodes beaucoup plus difficiles que nous, beaucoup plus difficiles que nous. Moi, je voyage beaucoup là-bas actuellement à cause de mes recherches et puis les jeunes se cherchent de l'emploi. Là, on questionne les fermetures de librairies, mais on pourrait questionner les fermetures de toutes sortes de magasins, hein? Le taux de chômage, combien de restaurants ont fermé dans le même quartier? Écoutez, c'est ça, la réalité. Mais, en plus, il y a peut-être des problèmes propres au livre, je ne le nie pas, parce que la FNAC elle-même est en mauvaise posture puis ils ont probablement fait des erreurs en cours de route, hein? Parce que quand ça va trop bien, on fait des erreurs. C'est vrai.

Mme Ménard : Ça peut arriver. En 2012, M. Vaugeois, dans un article du Soleil, en parlant des éditeurs, qui sont de plus en plus nombreux, il était mentionné qu'il y a presque autant d'éditeurs au Québec qu'en France et vous disiez : «Non seulement les éditeurs sont nombreux, mais grâce aux programmes gouvernementaux d'aide à l'édition, ils publient de plus en plus d'ouvrages, au point que le marché est incapable d'absorber leur production.»

D'abord, comment expliquez-vous qu'il y ait aujourd'hui autant d'éditeurs qu'en France quand, en France, la population est de 63,8 % en janvier, là, 2013...

Une voix : Millions.

Mme Ménard : On parle de millions. J'ai dit pour cent, là, de millions d'habitants.

M. Vaugeois (Denis) : C'est compliqué. C'est compliqué, votre question. D'abord, on dit souvent qu'il y a tellement de livres nouveaux qui rentrent en librairie que les nouveautés chassent les livres qui sont déjà là et on se plaint que les livres ne restent pas assez longtemps en librairie, que les nouveautés chassent ceux qui sont déjà là et c'est vrai.

La réponse à ça, c'est : qui décide des livres qui doivent être publiés pour dire que ceux-là sont de trop. On dit : Bon, bien, c'est au client, au lecteur de faire ses choix. Donc, c'est mieux une surabondance de production que le contraire. Ceci étant, c'est magique, madame. À tous les jours, nous rencontrons de gens qui nous proposent des manuscrits. Ça ne m'étonnerait pas, d'ailleurs, qu'en partant d'ici tout à l'heure, il y en ait un d'entre vous qui vienne me voir pour m'en proposer un. Mais les rares ennemis que je me suis fait dans la profession, c'est des gens à qui j'ai dit non puis ils m'en veulent à mourir. Les gens veulent être publiés, ils veulent des livres. Ils veulent publier des livres, des livres sur eux, etc. C'est ça, notre réalité.

Alors, les éditeurs sont... C'est un métier de rêve. On ne gagne rien, mais on est importants. On est synonyme de livres. On est synonyme de livres, madame. Dans les grandes réunions aux États-Unis, le gars du pétrole, le gars de l'immobilier arrivent, ils se pètent les bretelles. Puis arrive l'éditeur, tout pouilleux, puis là, tout le monde tourne autour parce qu'il est synonyme de livres. J'exagère un petit peu, mais pas beaucoup, pas beaucoup. Alors, c'est...

Alors, autre chose aussi, je le disais dans cette entrevue, autant il n'y a pas beaucoup d'aide pour les libraires, autant il y a des programmes d'aide généreux pour les éditeurs. Et je le dis dans mon texte et ça, ça tient à la loi 51. On a donné un tel élan au monde du livre avec la loi 51 que le jour où le fédéral s'est réveillé puis s'est dit : Il va y avoir de l'argent à prêter dans les éditeurs canadiens, autrement, il n'y en aura pas, O.K.? Parce qu'on était rendus là. Il n'y en aura pas. Il y a de l'argent et on est obligés de distribuer l'argent chez tous les éditeurs qui faisaient des livres au Canada et on ramasse 55 %. C'est significatif, ça, et ça, c'est signé loi 51. Mais c'est clair que pour les jeunes qui rêvent, qui sont allés étudier en lettres, qui rêvent de tout ça, que c'est un métier de rêve. Un métier de pauvre, mais un métier de rêve.

Mme Ménard : Mais...

M. Vaugeois (Denis) : J'aurais tellement de choses que je pourrais ajouter...

Mme Ménard : Ah! j'en suis convaincue.

M. Vaugeois (Denis) : Pour ceux qui voudraient aller là-dedans, madame, je dis toujours la même chose : Assure-toi de tes arrières puis après ça, fais de l'édition. Et vous savez que quand j'étais président de l'Association des éditeurs, j'avais fait une enquête là-dessus. La moitié des éditeurs au Québec avaient une deuxième profession ou encore étaient des retraités.

Mme Ménard : O.K. Parce que vous parliez de 400 maisons d'édition au Québec. En 1981, on parlait de combien?

M. Vaugeois (Denis) : Ah! non. En 1981, il y en avait un peu, mais je peux dire que quand j'ai commencé, dans les années 1960...

Mme Ménard : Parce que vous parliez de 400 maisons d'édition au Québec. En 1981, on parlait de combien?

M. Vaugeois (Denis) : En 1981, il y en avait un peu, mais, je peux dire que, quand j'ai commencé, dans les années 60, on les comptait quasiment sur les doigts de la main, à part les communautés religieuses.

Mme Ménard : Est-ce que le programme en place pour les éditeurs venait de votre cru?

M. Vaugeois (Denis) : Non, non. Non, non, moi, je n'ai jamais voulu aider les éditeurs. Je leur ai dit : Gagnez votre vie! Non, c'est... Nous autres, on avait un programme d'aide au succès. Il fallait que l'éditeur fasse sa part.

Mme Ménard : Parce que je me dis : Avec autant d'éditeurs, est-ce qu'il ne serait pas le temps de revoir le programme? Parce qu'il ne faut pas en créer, en créer puis en créer. Puis, à un moment donné, ils vont tous mourir de faim. Alors, ce n'est pas qu'on veut. Est-ce qu'on ne devrait pas revoir ce programme-là?

M. Vaugeois (Denis) : Il ne nous appartient pas. Il est au fédéral, le programme. Il y a deux programmes, au fédéral. Il y a un programme à l'industrie... Puis au fédéral, là, ils ne rêvent pas en couleurs, ces gens-là, là. Dans votre parti, vous y croyez un peu au fédéral, hein? Ces gens-là, ils ont des données, ils ont des experts, ils ont des professionnels puis ils savent ce qu'ils font. Ils considèrent que d'aider l'industrie du livre au Canada, c'est un plus. Pas juste pour les contenus, mais pour même l'aspect économique. Donc, ils ont compris ça. Nous, on a les retombées de ça. On ne s'en privera quand même pas.

Le Conseil des arts, la même chose. Le Conseil des arts nous a mis au monde, le Conseil des arts d'Ottawa nous a mis au monde. C'est... Parce qu'ils nous ont disciplinés. Écoutez, quand on a commencé l'édition, on improvisait, on était des amateurs. Le Conseil des arts nous a dit : Vous voulez qu'on vous aide? Vous allez vous aider. Ils nous ont disciplinés. Puis, aujourd'hui, je n'en fais pas un drame, hein, de voir les jeunes venir à l'édition. Parce qu'en même temps il y a un éditeur de temps en temps qui rend l'âme. Ça fait que ça s'équilibre.

Mme Ménard : Alors, je suis contente que vous y croyiez vous aussi. Peut-être une dernière question. Je vois que vous y croyez fermement, à la réglementation du prix du livre. Mais vous ne croyez pas, avec tout ce qu'on a pu entendre, là, depuis le début, qu'il y a un programme... pas un programme, mais un problème fondamental qui est celui du nombre de lecteurs?

M. Vaugeois (Denis) : Non, non.

Mme Ménard : Non?

M. Vaugeois (Denis) : Non, non. Ce n'est pas... Il n'y a pas de problème là. Écoutez, madame, vous parlerez aux gens de votre comté, là, puis vous allez rencontrer plein de gens qui vont être frustrés de ne pas avoir trouvé leur éditeur. Alors, pour eux autres, il n'y en a pas assez ou encore ils n'acceptent pas le refus qu'ils reçoivent.

Non, laissons aller ça, parce que c'est... les éditeurs, à tous les jours, ils disent non, mais ils en acceptent un certain nombre. Vous savez, on travaille très fort. Écoutez bien ça, là, on travaille très fort pour des tirages de combien, vous pensez? On fait des tirages de 500. On travaille comme des malades pour un tirage de 500, puis on sait qu'on en vendra peut-être 350 ou 400. C'est ça, notre réalité, puis on continue comme ça, si vous voulez. Parce que chaque livre a ses mérites. Et, pour les auteurs, comprenons-nous bien aussi, ce n'est pas... ce qui attend les auteurs, sauf de très rares exceptions, ce n'est pas un succès financier, tu sais. Vous pouvez en témoigner, Mme David. C'est un succès d'estime. Et combien de mes auteurs m'ont dit... Il y avait un architecte très prospère qui m'est arrivé avec un livre un jour. J'ai dit : Pourquoi tu te démènes là-dessus, ce livre-là? Il dit : Ça va être ma carte d'affaires. Ça va être ma carte d'affaires. Combien d'universitaires, leur carte d'affaires, c'est leur livre? D'ailleurs, dans la profession d'universitaire, on leur demande de publier. On commence à exister. Nous — parce que je suis un auteur aussi — je commence à exister quand j'écris un livre. Moi, les revenus de l'auteur, là... Encore là, il faut que je protège mes arrières ailleurs. Je ne vivrai pas avec ça.

Mais, c'est une carte importante. Et, sur le plan politique, vous le savez, tous les chefs de parti finissent par faire leur titre, leur livre... puis se trouver quelqu'un pour faire leur autobiographie.

Mme Ménard : Alors, c'est très intéressant. Merci beaucoup, M. Vaugeois.

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

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Bonjour, M. Vaugeois. Merci. Merci pour votre mémoire. Je sais que je parle à une sommité, actuellement, un des pères de la loi, la loi n° 51, entre autres.

M. Vaugeois (Denis) : Ah! Je suis père le quelque chose!

Mme Roy (Montarville) : On a vu votre fille, hier, également.

M. Vaugeois (Denis) : Hé! Il faut que je vous dise une chose. Excusez-moi.

Mme Roy (Montarville) : Allez-y.

M. Vaugeois (Denis) : C'est que j'avais... et je le dis au ministre aussi. À l'époque, j'avais une chance inouïe. C'est que, dans le ministère, il y avait d'excellents fonctionnaires qui venaient du milieu du livre. Et j'ai parlé à ceux qui sont survivants, avant de venir ici, et là, ça m'a rappelé tout ce qu'on a dû faire. J'ai parlé à Guy Boivin, entre autres, et à Ghislan Roussel. Sur le plan législatif, c'était un gros défi, et le ministère, à l'époque, était bien équipé pour relever ce genre de défi là. Et j'espère, M. le ministre, que vous avez aussi des collaborateurs sur lesquels vous pouvez compter, parce que tout seul, on ne peut pas grand-chose, hein?

Mme Roy (Montarville) : Et, justement, on parle de lois, ici, on parle de réglementation peut-être à venir sur le prix du livre. Donc, il y a beaucoup de tenants et aboutissants. C'est très complexe, on l'a vu. Et, moi, vous allez me trouver bien, bien terre à terre, il y a quelque chose, on a un nombre restreint de lecteurs, on l'a entendu tantôt, entre autres, pratiquement la moitié des Québécois sont des analphabètes fonctionnels, ce qui est d'une grande tristesse. Outre ça, on a un nombre...

Mme Roy (Montarville) : ...et, moi, vous allez me trouver bien, bien terre à terre, il y a quelque chose : on a un nombre restreint de lecteurs, on l'a entendu tantôt, entre autres pratiquement la moitié des Québécois sont des analphabètes fonctionnels, ce qui est d'une grande tristesse. Outre ça, on a un nombre restreint de consommateurs, d'acheteurs. Et, parmi ceux-ci, on sait que la classe moyenne, les familles, les gens cherchent de plus en plus les aubaines, on magasine pour avoir le meilleur prix sur le vêtement, le soulier et le livre. Et, parmi ceux-ci, il y a ces gens qui vont dans les grandes surfaces et les Wal-Mart de ce monde et qui vont acheter le livre parce qu'ils y trouvent un rabais substantiel et qu'ils ne l'achèteront pas si ce rabais-là disparaît. Comment éviter cet effet pervers ou cet effet contradictoire qu'on aurait avec la réglementation des prix?



M. Vaugeois (Denis) : Je pense que l'écart, d'abord c'est sur quelques titres, pendant une courte période. Il faut bien revenir sur le neuf mois, là. Pendant neuf mois, si, vraiment, le 7 \$ ou le 10 \$ de différence est important pour toi, bien tu peux toujours lire d'autre chose puis attendre neuf mois, là, tu n'en mourras pas. Moi, les livres que je lis, la majorité, c'est des livres qui ont plus que neuf mois. Alors, quand on rentre dans mon club à moi, il n'y a pas de drame là et puis, encore une fois, les best-sellers, je tiens à le répéter là, les best-sellers, c'est qui qui les met au monde? C'est ou bien une grosse entreprise qui a des gros budgets de promotion et qui vendrait n'importe quoi, ou encore c'est des libraires et des bibliothécaires qui font bien leur travail et qui mettent au monde des best-sellers. Et, eux autres, ils sont prêts à partager avec la grande surface la vente de ces livres-là.

Mme Roy (Montarville) : ...du 10 %, je vous parle du 30 %, 40 %, 50 %. Ils achètent parce que ce rabais existe. Vous dites quoi à ces gens-là qui n'achèteront plus, ce qui nous inquiète?

M. Vaugeois (Denis) : Merci. Merci, madame. J'allais oublier quelque chose : quand ils se rendent à 30 %, 40 %, il y a quelqu'un qui paie pour. Et là le prix des livres a tendance à augmenter un peu partout parce que vous ne pouvez pas, comme ça, sacrifier une telle remise. Si eux autres donnent du 30 % ou 40 %, ou bien ils vendent à perte, ce qui peut arriver, hein, mais ou bien ils demandent une surremises au distributeur et à l'éditeur. L'éditeur qui cède une surremises, comme Courte Échelle faisait à l'époque, bien a été obligé de monter le prix de son livre. Pour donner la surremises à la grande surface, il monte le prix de son livre. C'est pour ça que ça me choque d'entendre que cette réglementation-là va faire monter le prix du livre, c'est le contraire, c'est que c'est les batinses de discounts qui font monter le prix des produits. Les gens qui vous vendent des rabs à des prix de fou, là, quand les rabs arrivent là, puis ils vous... qu'est-ce qu'ils ont comme marge là-dessus, eux autres? Ils ont des marges incroyables, hein? Après ça, ils coupent, ils coupent, puis ils coupent. Mais ils mettent le prix le plus haut possible, puis après ça ils se mettent à baisser, à baisser, à baisser. Il n'y a pas de contrôle là-dessus. Maintenant, il y a une espèce de discipline qui s'est installée et, quand les grandes surfaces arrivent, mais là ce n'est plus le cas, je pense, mais, au début, au début ils arrivaient, ils demandaient des surremises. Mais les surremises, ça voulait dire une hausse du prix des livres.

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

M. Vaugeois (Denis) : Ah! Vous m'avez fait du plaisir, par exemple.

La Présidente (Mme Vien) : Merci. Des heures de plaisir, hein, cet après-midi, M. Vaugeois? Mme la députée de Gouin, c'est à vous.

Mme David : Oui. Merci, Mme la Présidente. M. Vaugeois, merci beaucoup. C'est vrai que c'est un plaisir de vous écouter, vous êtes très convainquant. Moi, ça ne me prend pas grand-chose, pour dire, pour être convaincue de régler le prix du livre. Mais, quand même, on a besoin d'arguments, je pense, et c'est normal, hein? Parce qu'il y a des gens qui nous écoutent puis il y a tous ceux et celles qui lisent les journaux qui se font convaincre par des arguments contraires. Donc, même si, en arrivant ici, comme je l'ai dit, j'avais plutôt un préjugé extrêmement favorable, je pose des questions parce que je veux qu'on soit au clair, tout le monde, dans le fond, puis que, si on va dans ce sens-là, bien on a des bonnes réponses.

Ça fait que j'ai une question, une seule, une simple. Plusieurs disent : La réglementation de la nouveauté amènerait probablement un certain nombre de personnes qui, en ce moment, achètent leurs nouveautés chez Costco, Wal-Mart et cie, à venir l'acheter en librairie s'ils sont pressés, qu'ils veulent à tout prix la dernière biographie de Céline Dion, puis ça presse, ils ne peuvent pas attendre neuf mois. Vous, est-ce que vous croyez à ce déplacement de la consommation?

M. Vaugois (Denis) : Pas tellement. Je dis un peu dans mon texte. Je pense que les habitudes sont prises pour beaucoup de gens, puis on ne changera pas ça du jour au lendemain, puis on ne fera pas un détour très long. Je pense qu'il y a une partie du mal qui est fait. C'est pour ça que j'ai parlé tout à l'heure, j'ai pris un ton très amer tout à l'heure quand j'ai parlé de 1998 parce que, ça, ça nous a passé à travers la gorge. Et, en 2000, le comité Larose qui réunissait des gens de toutes les tendances, de tous les milieux dans le domaine du livre, des gens qui normalement auraient dû se bagarrer et s'affronter, quand ils ont dit... le comité Larose a commencé, on s'est dit : Ils n'arriveront nulle part. Le comité Larose, dans l'espace d'un an, avait fait l'unanimité sur le prix unique. Comprenez-vous, là? Sauf que le problème, c'est qu'il l'avait fait trop vite, leur unanimité, parce que Lucien Bouchard était encore là. Et Mme Maltais a eu peur d'aller plus loin avec ce rapport-là. Et là on a perdu 15 ans.

Mme David : Est-ce que j'ai encore quelques secondes? Trois ou quatre?

La Présidente (Mme Vien) : Pas beaucoup mais quelques secondes pour vous, si les collègues sont d'accord mais rapidement, Mme la députée de Gouin.

Mme David : Oui, très rapidement. Alors, si vous pensez...

La Présidente (Mme Vien) : Pas beaucoup, mais... quelques secondes pour vous, si les collègues sont d'accord, mais rapidement, Mme la députée de Gouin.

Mme David : Oui, très, très rapidement. Alors, si vous pensez qu'il n'y aura pas tant que ça de déplacement de la grande surface à la librairie, pourquoi régler?

M. Vaugois (Denis) : Bien, je l'ai dit un peu aussi, par fierté. Le libraire, il n'aime pas se faire dire qu'il est un voleur.

La Présidente (Mme Vien) : Merci, M. Vaugois. Mme la députée de Taillon... Taillon, pardon, excusez-moi... de Laporte. Laporte. J'ai un blanc. Excusez-moi, Mme la députée de Laporte...

Mme Ménard : J'ai tellement aimé vous questionner que je reviens. Écoutez, pourquoi les éditeurs acceptent que les grandes surfaces vendent à rabais? Parce qu'en fait ils accordent... Ce qu'on me mentionne, c'est que les prix augmentent parce qu'ils savent qu'il va y avoir des grands rabais, des gros rabais. Alors, pourquoi les éditeurs acceptent ça? Puis on parle de surfaces qui occupent 11 % du marché.

M. Vaugois (Denis) : Oui. On s'est bien compris. Alors, le 11 %, c'est les livres qui sont faciles à vendre et c'est avec ces livres-là que les libraires feraient... feraient de bonnes affaires, si vous voulez. Mais je commence à aimer la commission, hein, parce que la question que vous venez de poser, là, on se la pose nous autres mêmes, puis on est choqués un peu de ça, hein, parce qu'il y a

des éditeurs même qui en sont venus... puis, moi, je travaille avec des Français à l'occasion, ils m'ont expliqué comment ils travaillaient avec les grandes surfaces, puis ils l'ont le phénomène, eux autres aussi. Il y a des livres sur mesure pour les grandes surfaces, il faut que le livre soit fait comme ci, comme ça, comme ça, à tel prix, etc., puis là le monde, il achète de façon compulsive parce que le prix est coupé là-dessus, etc.

Alors, ici on a des éditeurs qui ont découvert le filon et qui produisent directement pour certaines grandes surfaces et qui contournent d'ailleurs toute la chaîne du livre. Qu'est-ce que vous voulez, on n'y peut rien, on est dans un monde libre, etc. Bon. Par ailleurs, il y a des éditeurs qui ont des valeurs sûres, des livres importants, en général, je crois, qui respectent la chaîne du livre, respectent les remises. Et les plus gros distributeurs que je connaisse ne donnent pas des surremises aux grandes surfaces. Au début, il y a eu des abus, là je pense qu'ils se sont disciplinés parce qu'il y a l'effet pervers de tout ça, ils perdaient le contrôle.

La Présidente (Mme Vien) : Merci...

M. Vaugeois (Denis) : Parce que les grandes surfaces, ils ne font pas de cadeaux, hein, ils prennent des gros paquets, il faut que vos prépariez les livres pour eux, puis, s'ils ne les vendent pas, ils vous les retournent.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup. M. Vaugeois. On suspend quelques instants.

(Suspension de la séance à 16 h 12)