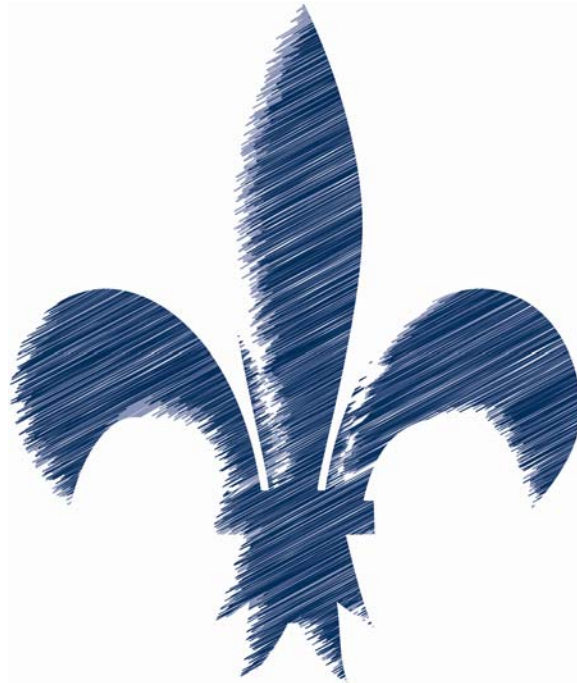


TRANSCRIPTION DE L'AUDIENCE DE

Groupe Modus

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 mardi 20 août 2013 - Vol. 43 N° 45

Groupe Modus

La Présidente (Mme Vien) : Alors, pour notre dernière rencontre aujourd'hui, le 20 août, nous avons le plaisir d'accueillir M. Marc Alain. Vous êtes président-directeur général au... au Groupe Modus, M. Alain... Excusez-moi, hein...

M. Alain (Marc G.) : Pas de problème.

La Présidente (Mme Vien) : ...ça fait quelques heures qu'on est ici.

M. Alain (Marc G.) : Oui, oui, je comprends.

La Présidente (Mme Vien) : Vous êtes le bienvenu dans votre Assemblée nationale. 10 minutes pour présenter vos réflexions.

M. Alain (Marc G.) : Très bien.

La Présidente (Mme Vien) : Après, il y aura échange entre vous et les parlementaires. Alors, bienvenue encore une fois. On vous écoute.

Exposé

M. Alain (Marc G.) : Très bien. Merci pour l'invitation. J'ai un court mémoire que, si vous permettez, que je vais lire et puis je ferai ma présentation finalement en fonction de mon rôle d'éditeur. Donc, moi, ma perspective, c'est la perspective d'une maison d'édition puis d'un gestionnaire de maison d'édition. Alors, si vous permettez, je vais lire mon mémoire.

La Présidente (Mme Vien) : ...allez-y.

M. Alain (Marc G.) : Au sein du Groupe Modus, il y a trois maisons distinctes : Les Publications Modus Vivendi, vouée à l'édition de livres pratiques; Presse Aventure, vouée à l'édition de livres jeunesse; et Édition Bravo, qui développe des livres-jeux.

Le groupe publie environ 220 nouveautés par année pour les marchés locaux et pour ceux de la France, Belgique et de la Suisse. Les livres du Groupe Modus sont destinés au grand public, donc aux librairies, aux grandes surfaces et aux clubs du livre.

Personnellement, j'œuvre au sein de l'industrie depuis 1984. Tout d'abord, j'y ai travaillé à titre de gestionnaire du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition du ministère du Patrimoine canadien puis j'y ai œuvré comme consultant en gestion pour près de 20 maisons

d'édition québécoises, tant au niveau de l'édition scolaire, de la littérature générale que des livres de référence pour professionnels. J'ai ensuite fondé le Groupe Modus, que je gère depuis 1993.

Lorsque j'analyse la question de la réglementation du prix du livre au Québec, je le fais du point de vue...

M. Alain (Marc G.) : ...que des livres de référence pour professionnels. J'ai ensuite fondé le Groupe Modus que je gère depuis 1993. Lorsque j'analyse la question de la réglementation du prix du livre au Québec, je le fais du point de vue d'un gestionnaire d'entreprise qui travaille étroitement avec les détaillants, tant au niveau de la librairie qu'au niveau de la grande diffusion. J'apporte mes 30 années d'expérience en édition et en commercialisation du livre au Québec et outre-mer. Le succès de mon groupe de maisons d'édition dépend de ma capacité d'interpréter et de réagir positivement aux tendances du marché et aux besoins de la clientèle.

Le contexte actuel. Nous avons, au Québec, le marché du livre le plus équilibré et le plus diversifié, en Amérique du Nord, avec un réseau de librairies dynamiques et variées, l'industrie de l'édition qui possède des parts de marché importantes dans tous les secteurs clés de l'édition, des modes de distribution efficace et une production d'auteurs québécois qui fait l'envie de nos confrères du Canada anglais. Si je compare l'industrie québécoise du livre au Québec avec l'industrie canadienne anglaise du livre ou même de l'industrie américaine de ce secteur, je me console, car notre industrie possède déjà les balances et contrepoids qui ne sont pas présents ailleurs et nos structures de commercialisation et de vente de livre sont diversifiées, fonctionnelles et fluides.

Donc, la question fondamentale qui devrait se poser à nous aujourd'hui serait : Pourquoi intervenir pour altérer de façon artificielle avec une réglementation d'État un système et une industrie qui fonctionnent bien et qui représentent un modèle pour l'ensemble de l'Amérique du Nord? Étant donné la portée et la complexité de l'application d'une nouvelle loi sur les acteurs principaux, les risques de déséquilibre et perturbations sont beaucoup plus grands que les gains potentiels pour l'industrie dans son ensemble.

J'aimerais aujourd'hui examiner avec vous les risques potentiels de l'implantation d'une réglementation du prix du livre. On parle, depuis plusieurs années, d'instaurer une loi québécoise qui fixerait le prix du livre comme la loi Lang instaurée en France en 1981. Cette loi devait limiter la concurrence en ce qui concerne le prix de vente au public afin de protéger l'industrie et de développer la lecture. Au Québec, on a tout d'abord parlé d'un prix unique et maintenant on parle de la réglementation du prix sur les nouveautés à apparaître pendant une période de neuf mois, l'objectif étant de rééquilibrer le pouvoir, la force commerciale entre les grandes chaînes de magasins et les librairies du Québec. Bien que cet objectif soit noble, une réglementation éventuelle du prix du livre représente des risques trop importants.

Le contexte du livre a bien évolué depuis 1981 avec l'instauration de la loi Lang en force. Le contexte économique et la vocation du livre ont grandement changé surtout au cours des 10 dernières années. Jadis, le livre était une source primaire de transmission de savoir, mais aujourd'hui, Internet assume un rôle de chef de file dans la transmission de la connaissance. Maintenant, les gens consomment du livre, mais ne bouquinent pas comme avant. Les étudiants

fréquentent moins les librairies, car ils ont des sources d'information utiles à la portée de la main. La réglementation du prix du livre ne viendra pas freiner cette tendance lourde, car le livre est devenu pour la masse un objet de consommation parmi tant d'autres et non une nécessité.

Toute réglementation du livre viendra alourdir les structures de vente et de distribution déjà taxées par des facteurs comme le transport, les crédits, les retours. Nous avons déjà de nombreuses règles qui régissent les offices, les retours, les remises, les ventes aux collectivités. Une autre sorte de réglementation viendrait alourdir une industrie qui cherche à s'adapter à l'assaut des nouvelles technologies et à conserver son dynamisme et sa fluidité. Nous n'avons qu'à examiner l'expérience récente de l'augmentation de la TVA de 1,5 % en France. Cette augmentation a provoqué une marée de retours de la part des détaillants, un débat interminable sur la méthode d'application de la taxe, un gâchis complet qui a provoqué une baisse importante des ventes de livre pour l'ensemble de l'industrie française en 2012, une augmentation qui a dû être révoquée par la suite.

Le consommateur n'achètera pas plus de livres. On voit que la dépense totale sur le livre est à la baisse depuis quelques années. Le consommateur québécois doit réfléchir judicieusement à ses priorités d'achat, rendre le livre plus cher le rendra moins accessible. En parlant de l'élasticité de la demande, le livre demeure pour plusieurs un bien de consommation...

M. Alain (Marc G.) : ...judicieusement à ses priorités d'achat. Rendre le livre plus cher le rendra moins accessible. En parlant de l'élasticité de la demande, le livre demeure, pour plusieurs, un bien de consommation et non une nécessité. Le fait d'augmenter le prix viendra réduire la demande, le livre sera donc moins présent et moins visible, car il se vendra moins, les tirages moyens baisseront, et la tâche d'amortir le coût de développement des ouvrages deviendra plus ardue. Et j'ajouterais que deux Québécois sur trois s'opposent à l'instauration d'une réglementation sur le prix du livre. selon un sondage de Léger Marketing dévoilé au mois d'avril de cette année.

L'hypothèse centrale du débat voulant que le réseau des librairies sera renforcé par une réglementation est très douteuse. Les achats de livres dans les grandes surfaces qui réduisent le prix sont en grande partie des achats d'impulsion ou d'opportunité conditionnés par la présence du produit offert à un prix intéressant. On ne peut pas douter du fait que seulement un très faible pourcentage des consommateurs seront incités à faire des achats de livres en librairie au lieu qu'en grande surface lorsque le prix sera réglementé. J'irais encore plus loin : à mon avis, il n'existe aucune relation de cause à effet entre les escomptes consentis par les grandes chaînes et l'effritement du réseau de librairies indépendantes.

Avant d'aller de l'avant, j'oserais espérer que le gouvernement et l'industrie fassent une étude sérieuse pour cerner les causes réelles de l'effritement du réseau des librairies indépendantes. J'estime qu'une telle étude mènerait à une introspection nécessaire et serait porteuse de solutions beaucoup plus constructives que l'instauration du prix réglementé. L'industrie sera pénalisée.

Nous devons aussi admettre que les Costco et les Wal-Mart sont des grands diffuseurs et vendeurs de livres dans notre marché à l'heure actuelle. Altérer leur mode de fonctionnement naturel va nuire à l'industrie dans son ensemble. Nous n'avons... Nous ne pouvons pas prévoir la

réaction des grandes chaînes face à l'introduction d'une nouvelle réglementation sur le prix du livre. Nous savons néanmoins que ces chaînes ne supportent pas ce type de législation et on peut imaginer une réaction défavorable qui viendrait déstabiliser le marché.

Qui sera donc avantagé par une telle réglementation du prix du livre? Il est très difficile d'identifier des gains potentiels qui découleraient d'une telle réglementation. De plus, il est difficile de cerner quel acteur de l'industrie serait nettement avantagé par une telle loi. Nous savons que le consommateur sera désavantagé, car il paiera plus cher pour son livre. La grande diffusion sera pénalisée puisque son mode de fonctionnement naturel sera bouleversé. Le distributeur et l'éditeur ne seront nullement avantagés, car leurs rabais sur les livres sont exercés et assumés par le détaillant. De plus, ils seront pénalisés, car ils placeront et vendront moins de livres. Le libraire, contrairement à la pensée véhiculée par cette proposition, ne sera pas avantagé, car il n'y aura pas, ou presque pas, de migration de la clientèle des grandes chaînes vers la librairie. Finalement, l'auteur québécois ne sera pas avantagé, car il touche des redevances sur le prix de détail du livre, indépendamment des rabais offerts par les marchands. De plus, il sera désavantagé par le fait qu'il vendra globalement moins de livres.

La Présidente (Mme Vien) : Je vous invite à conclure?

M. Alain (Marc G.) : Oui, je conclus.

La Présidente (Mme Vien) : Merci.

M. Alain (Marc G.) : Je conclus. Conclusion : toute décision politique ou économique doit passer par une analyse des risques et des récompenses qu'elle implique et si les risques sont beaucoup plus grands et certains que les avantages potentiels. Le risque fondamental serait de déséquilibrer ou même de perturber une industrie qui fonctionne relativement bien, malgré les enjeux soulevés par les nouvelles technologies.

Nous avons tous à cœur les mêmes objectifs : encourager la lecture, contribuer à l'effervescence de la culture et de la création québécoises et assurer la santé de l'industrie. La réglementation du prix du livre viendra certainement nuire à l'atteinte de cet objectif, de ces objectifs en rendant le livre moins accessible...

La Présidente (Mme Vien) : Merci.

M. Alain (Marc G.) : ...en gênant les acteurs principaux...

La Présidente (Mme Vien) : Merci, monsieur.

M. Alain (Marc G.) : J'ai deux recommandations cependant, est-ce que vous permettez?

La Présidente (Mme Vien) : Je vous en prie. Allez-y rapidement, par exemple.

M. Alain (Marc G.) : O.K. Alors, si la réglementation du prix du livre n'est pas la solution, que pouvons-nous faire pour améliorer la santé et la viabilité de l'industrie dans son ensemble? Les gouvernements font déjà beaucoup pour l'industrie du livre avec des programmes de contribution, des crédits d'impôt, des prêts garantis. Ils peuvent faire encore plus en appuyant les projets de collaboration entre les divers acteurs de la profession afin de favoriser la lecture...

La Présidente (Mme Vien) : Je vais devoir vous interrompre...

M. Alain (Marc G.) : ...gouvernements font déjà beaucoup pour l'industrie du livre avec des programmes de contribution, des crédits d'impôt, des prêts garantis. Ils peuvent faire encore plus en appuyant les projets de collaboration entre les divers acteurs de la profession afin de favoriser la lecture...

La Présidente (Mme Vien) : Je vais devoir vous interrompre. Vous aurez l'occasion probablement en jasant avec les parlementaires, si vous êtes d'accord, hein?

M. Alain (Marc G.) : Très bien. Très bien. O.K.

La Présidente (Mme Vien) : O.K. Alors, de toute façon, ce sont des gentlemen puis des dames très généreuses qui auront l'occasion de vous laisser vous exprimer sur la question. M. le ministre.

Échanges avec les membres de la commission

M. Kotto : Merci, Mme la Présidente. M. Alain, merci d'être là et merci pour votre exposé, votre contribution qui nous nourrit dans cette réflexion sensible, je dirais. Je souhaiterais que vous alliez jusqu'au terme de vos recommandations. Vous avez commencé, est-ce que vous pouvez terminer?

M. Alain (Marc G.) : Oui. J'ai deux recommandations, finalement. Une, c'est, finalement : faisons... si on... si nous allons implanter une réglementation aussi importante qui risque d'avoir un impact sur les acteurs, un impact profond sur les acteurs et le mode de fonctionnement de l'industrie, commandons une étude d'impact économique avant de faire cette réglementation. C'est, pour moi, absolument évident parce que ce que j'entends beaucoup, on va... nous allons implanter la réglementation et espérer avoir de bons résultats, mais... il y a... on... nous avons des mécanismes qui nous permettraient de faire des analyses pour évaluer l'impact avant d'implanter ces réglementations-là. Ça fait que... ça, c'est une recommandation.

Deuxième recommandation, c'est : si notre préoccupation fondamentale, c'est la diversité et l'existence ou la croissance même du réseau des librairies indépendantes, et puis je pense que c'est un bel objectif, pourquoi est-ce qu'on n'analyse pas ce problème-là de façon distincte? Commandons une analyse des causes spécifiques de l'effritement des librairies indépendantes au lieu d'implanter une réglementation sur le prix du livre qui est comme un... finalement un canon

qui risque d'avoir des impacts beaucoup plus grands sur divers acteurs et puis ne pas cibler le problème. À mon avis, les causes de l'effritement du réseau des librairies québécoises sont identifiables, et les remèdes à ces causes-là sont très différents que l'implantation d'un règlement pour fixer le prix du livre.

M. Kotto : Pensez-vous que les causes de la fragilisation de notre réseau de librairies sont différentes des causes qui ont embrasé les réseaux français, allemands...

M. Alain (Marc G.) : Bien, on est dans un...

M. Kotto : ...et j'en passe.

M. Alain (Marc G.) : Bien, moi, je peux... Je vais analyser le réseau... Tu sais, je n'ai pas fait une analyse approfondie du réseau de librairies québécoises ou allemandes ou françaises, mais je peux... je sens qu'il y a des éléments qui sont des éléments nouveaux, qui sont en jeu à l'heure actuelle, depuis cinq à 10 ans, qui viennent fragiliser le réseau des librairies indépendantes, puis ces éléments-là sont aussi variés que... par exemple, c'est devenu beaucoup moins à la mode d'être un éditeur ou un libraire que ce l'était il y a 20 ans ou il y a 10 ans, et puis donc au niveau de la relève, il y a peut-être moins de relève au niveau de la petite librairie. Les marges bénéficiaires, comme a mentionné mon collègue Blaise Renaud il y a quelques minutes, les marges des petites librairies peuvent être très petites. Donc, c'est très difficile de maintenir une petite librairie. Donc, on devrait regarder les façons d'améliorer les marges. Le prix unique n'améliore pas la marge du libraire indépendant.

Ensuite, il y a le facteur que les gens bouquent beaucoup moins, et puis je pense que si je regarde les librairies que moi, je connais... je connais quelques exemples de librairies qui fonctionnent très bien parce qu'elles ont relevé le défi de la librairie à l'heure actuelle. J'ai un exemple à côté de mon bureau, qui est la Librairie gourmande qui est au marché Jean-Talon et puis que se spécialise dans le livre de recettes. Pas loin, à Saint-Sauveur, il y a une librairie, la Librairie Quintessence qui est pleine à bonder, parce qu'eux autres se spécialisent dans la spiritualité et l'ésotérisme, et puis en plus de vendre des livres, ils vont vendre des cartes de tarot puis des cristaux.

Et donc je pense que la librairie indépendante doit faire une introspection en fonction de ce qui est le besoin actuel de la clientèle, puis comment ce besoin-là peut être vraiment clairement identifié en opposition avec les autres produits...

M. Alain (Marc G.) : Et donc je pense que la librairie indépendante doit faire une introspection en fonction de qu'est-ce qui est le besoin actuel de la clientèle, puis comment ce besoin-là peut être vraiment clairement identifié en opposition avec les autres produits culturels qui sont offerts, ou les autres modes de divertissement, si on peut dire. Puis je pense qu'il y a une façon d'injecter une valeur et puis un attrait à notre librairie et puis je ne crois pas qu'en imposant un prix réglementé on va avoir une migration importante de clients qui vont partir de chez Wal-Mart puis vont se retrouver en librairies indépendantes. Ça, c'est ma seule hypothèse. Mais je pense qu'il y a des façons de revitaliser la librairie indépendante.

M. Kotto : O.K. Dans l'hypothèse où, disons, il serait, notamment, recommandé de tenir... de faire faire une étude d'impact économique, et aussi, un diagnostic fin des tenants et aboutissants de l'hécatombe de certaines de nos librairies et qu'on aboutisse à la solution, à la même, c'est-à-dire réglementer, c'est une piste salubre pour la phase transitoire parce que nous sommes dans une phase transitoire avec, notamment, la place que prend la culture du numérique. D'ici une dizaine d'années, il va falloir s'ajuster. Ce n'est pas en arrivant devant le mur qu'il va falloir se réveiller. Et je suis persuadé que toute la sphère du livre est bien consciente de cette traversée houleuse pour une partie des acteurs.

Si, donc, ces deux études concluaient qu'il fallait légiférer, est-ce que vous serez de ceux qui adhèreraient à cette piste de solution?

M. Alain (Marc G.) : C'est sûr que, si on fait une étude et puis, finalement, on voit que c'est une des solutions qui seraient valables, j'imagine que la majorité des acteurs de l'industrie voudraient se ranger derrière tout ça. Ceci étant dit, on ne peut pas renverser des tendances lourdes, par exemple. Puis les tendances qui nous ont amenées ici, ce n'est pas l'absence de la fixation de prix.

Et puis je vais juste aussi ajouter un point, qui est le premier point que je soulève. Je ne suis pas du tout pessimiste par rapport à mon industrie. Je publie 220 nouveaux livres par année puis j'ai l'intention d'en faire 220 l'année prochaine aussi. Et puis je considère qu'en Amérique du Nord le Québec a le contexte d'édition, de vente de livres le plus sain en Amérique du Nord. Si on compare avec le Canada anglais, c'est déplorable qu'est-ce qui s'est passé avec la concentration des librairies entre les mains d'un acteur, qui est Chapters.Indigo. On a vu récemment la fermeture de Borders, un réseau énorme de librairies aux États-Unis. Puis donc eux vivent une concentration, au niveau de la vente de livres, qui est vraiment néfaste. Mais on n'est pas rendus là ici au Québec, et puis je ne crois pas qu'on va se rendre là non plus parce qu'on a des balises, on a des mécanismes qui permettent quand même la survie des différents acteurs. Et puis je considère...

Donc, on a des problèmes, il faut les adresser de façon fine, pas avec des gros outils, pas avec un marteau, mais avec des outils fins pour voir quel est le problème, quel remède est-ce qu'on peut apporter à ça, cette problématique spécifique là, sans nuire à tous les autres acteurs dans le processus. Parce qu'on a une industrie qui fonctionne bien à l'heure actuelle, et puis je crains qu'avec la réglementation on dérègle un certain nombre de mécanismes qui sont essentiels à mon bon fonctionnement puis au bon fonctionnement de l'industrie.

M. Kotto : Merci. Merci, madame.

Mme Vien : M. le député de Bonaventure.

M. Roy : C'est bien ça, Bonaventure. Merci, Mme la Présidente. Bonjour, M. Alain. Écoutez, c'est comme la thèse et l'antithèse. Bon, si on regarde votre texte, vous nous dites — et vous venez de l'affirmer : Nous avons au Québec le marché du livre le plus équilibré et le plus diversifié en Amérique du Nord, avec un réseau de librairies dynamique et varié. Bref, ça va bien.

M. Alain (Marc G.) : Ah, mais non, je ne dis pas qu'il est parfait. Je ne dis pas qu'il est parfait. Pardon.

M. Roy : Et là, on parle présentement... on parle de fragilisation, on parle de marge bénéficiaire de moins de 1 % pour... Pouvez-vous me donner votre lecture actuellement du secteur du livre au Québec? Comment ça va? Ça va bien, ou ça...

M. Alain (Marc G.) : Je le fais comparativement et puis j'achète des droits à l'extérieur, donc je connais le marché, certains autres marchés à l'extérieur. J'exporte en France, Belgique et Suisse également puis je fais l'achat de droits, aussi, dans d'autres marchés comme le marché américain, le marché britannique, par exemple. Ça fait que je connais ces marchés-là...

M. Alain (Marc G.) : ...et puis j'achète des droits à l'extérieur, donc je connais le marché... certains autres marchés à l'extérieur. Je connais... J'exporte en France, Belgique et Suisse également, puis je fais l'achat de droits aussi dans d'autres marchés comme le marché américain, le marché britannique, par exemple, ça fait que je connais ces marchés-là, un peu en Australie également. Puis, si je me compare, je me console. C'est-à-dire que notre marché actuellement, là, notre marché fonctionne beaucoup mieux qu'en Angleterre, beaucoup mieux qu'en Australie, beaucoup mieux qu'aux États-Unis, beaucoup mieux qu'au Canada anglais, alors...

Pourquoi est-ce que je peux dire ça? Bien, parce que le marché est beaucoup plus diversifié, fluide. On a aussi des règles du jeu qui sont établies depuis assez longtemps qui... qu'on a en partie héritées de la France, mais qu'on a adaptées au Québec également, et puis qui sont des structures qui sont les structures qui permettent de bien gérer et équilibrer le marché. Par exemple, on a... mon collègue a parlé de distributeurs exclusifs. Le distributeur exclusif, à mon avis, joue un rôle crucial, mais les termes de l'entente entre moi, mon distributeur et le libraire sont bien définis. Ils ne changent pas. C'est-à-dire, c'est les mêmes termes aujourd'hui, c'étaient les mêmes termes l'année passée, puis ça va être les mêmes termes l'année prochaine, et puis...

Donc, dans les autres marchés, comme le marché américain par exemple, le marché canadien-anglais, tout est fluide. Donc... Donc, on peut donner des surremises, et puis les détaillants qui ont beaucoup, beaucoup de force dans le marché comme les Barnes & Noble par exemple sont capables d'imposer des termes aux éditeurs qui détruisent finalement graduellement les éditeurs, les distributeurs, et puis donc sont malsaines. Tu sais, c'est des règles qui sont malsaines. Tandis qu'au Québec, on a une structure qui est... on a une belle structure qui fonctionne relativement bien puis qui est protégée, puis qui est là depuis... Moi, j'ai ma maison d'édition depuis 20 ans, ça a toujours été les mêmes règles. Puis je le sais que, dans 10 ans, ça va être les mêmes règles... Ou j'ose l'espérer.

M. Roy : Juste une dernière question.

La Présidente (Mme Vien) : Allez-y.

M. Roy : Est-ce que vous croyez qu'il y a une problématique avec les distributeurs, comme ça a été énoncé par l'intervenant précédent?

M. Alain (Marc G.) : Je ne vois pas la problématique de façon aussi aiguë que mon collègue. Je peux vous dire que de mon expérience, moi, finalement... J'ai été consultant puis, à un moment donné, j'ai décidé que j'allais me lancer en édition. Je suis allé voir mon distributeur, qui est les Messageries ADP, puis j'ai dit : Eh, écoute, j'ai une idée de faire un livre... Puis ils m'ont signé un contrat. Ça fait 20 ans, puis j'ai toujours une belle relation avec mon distributeur, puis je trouve que je suis bien servi par mon distributeur. Pourquoi je trouve que je suis bien servi? Parce qu'il représente selon moi bien mes intérêts dans le marché, il me défend bien dans le marché. Et puis, donc, moi, étant donné que je suis une PME, si j'étais laissé lousse dans la nature, je pourrais peut-être moins bien me défendre que si j'avais un grand frère qui est plus combatif que moi, tu sais.

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

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Merci, Mme la Présidente. Alors, M. Alain, ma question, c'est que la plupart des gens qui sont venus témoigner depuis hier affirment qu'ils ont une problématique au niveau du libraire, la librairie indépendante a de la difficulté. D'ailleurs, il y a des fermetures dont on ne connaît pas trop, trop les causes, mais ça semble être identifié vers la concurrence et puis les grandes surfaces, et puis d'autres... le numérique, peut-être, qui est arrivé plus vite... qui arrive plus vite qu'on pense.

On mentionne... Il y a les libraires, il y a aussi les auteurs qui sont venus nous dire qu'il y avait une problématique, qu'ils ne recevaient pas leur juste prix.

Et vous avez une... Il y a une déclaration que j'ai lue dans votre texte, c'est marqué : «L'auteur québécois ne sera pas avantagé, car il touche des redevances sur le prix de détail [...] indépendamment des rabais offerts par le marchand», alors que les auteurs, hier, nous ont dit le contraire. Ils ont dit qu'en fonction du prix, lui, il retirerait un peu moins s'il y avait... si le rabais était trop fort, lui, comme de raison, ça baisse son prix, lui, à l'achat, parce qu'ils ne sont pas tous à contrat fixe, là. Si le prix baisse, il baisse sa marge de profit. Et vous mentionnez aussi ici : «Nous savons que le consommateur sera désavantagé, car il paiera plus cher pour son livre...» Mais là, vous vouliez dire que... le consommateur qui va dans les grandes surfaces, parce que le consommateur qui va dans les librairies actuelles, lui, il n'est pas désavantagé. Donc, c'est quand même quelque chose que je voulais mettre sur le tapis. Mais qu'est-ce que vous dites à ceux qui nous... sont venus nous dire...

M. Alain (Marc G.) : Je vais essayer de répondre aux deux questions. D'abord, au niveau des auteurs, ce que j'essayais d'illustrer, c'est que, si le prix de vente d'un livre est de 10 \$ et on paie à l'auteur 10 % sur le prix public, si Costco décide de vendre le livre à 7 \$, bien, l'auteur va quand même toucher son un dollar de royauté, de redevances. Ça fait que, de ce point de vue là, les escomptes attribués ou...

M. Alain (Marc G.) : ...le livre à 7 \$ mais l'auteur va quand même toucher son 1 \$ de royautés, de redevances. Ça fait que, de ce point de vue là, les escomptes attribués ou consentis par les détaillants sont assumés par eux autres et puis ça n'affecte pas les auteurs, de ce point de vue là. Là, je ne connais pas tous les contrats d'auteurs qui existent sur la planète mais souvent ou communément les contrats d'auteurs sont fixés sur le prix de détail et donc le prix de détail est

établi par l'éditeur. L'éditeur dit : Le livre va être à 10 \$, donc à chaque fois qu'on va vendre un de tes livres, que ce soit chez Wal-Mart, Costco ou, à la librairie Renaud-Bray, vous allez recevoir 1 \$.

Puis l'autre question... Vous avez soulevé un autre point? Pardon?

M. Pelletier (Saint-Hyacinthe) : Bien, c'était sur le point de dire que... Vous aviez dit que les consommateurs seraient désavantagés. Moi, je disais : C'est les consommateurs des grandes surfaces seulement. Donc, c'est...

M. Alain (Marc G.) : Bien, on ne peut pas... On peut seulement se rendre à l'évidence que la disponibilité du produit, dans des les grandes surfaces, multiplie les points de vente et les occasions de vente du livre. Et puis souvent une condition importante de l'achat d'un livre va être l'impression... ou l'opportunité, l'impression d'avoir une belle aubaine ou la disponibilité d'un produit offert à un bon prix. Ça fait que donc, étant donné qu'on ne peut plus jouer la carte du bon prix, bien, là, on vient de... on en vendra moins. Mais aussi... Allez-y, vous voulez me dire quelque chose?

La Présidente (Mme Vien) : Bien, oui.

M. Alain (Marc G.) : Oui, allez-y.

La Présidente (Mme Vien) : Qu'on est rendu à passer la parole à la députée de l'opposition officielle. Mais je connais la députée de Laporte, elle va sans doute vous permettre de terminer votre réponse puis elle suivra par la suite. Brièvement. Continuez, monsieur.

Mme Ménard : Continuez votre réponse.

M. Alain (Marc G.) : Bien, je voulais juste parler... à la question des auteurs. Moi, ce que je considère qui est très... la problématique, le fond de la problématique, c'est qu'on veut préserver la diversité du réseau, et puis les auteurs ont ça à cœur également, et puis, moi aussi, j'ai ça à cœur parce que je veux avoir un réseau très diversifié. Et donc les auteurs sont préoccupés par la diversité du réseau parce qu'ils veulent que leurs livres de fond, leurs livres soient dans les petites librairies et un peu partout et donc si on a moins de librairies indépendantes... puis on sait que Costco et Wal-Mart puis les grandes chaînes, eux autres, gardent un éventail de produits très restreint, les best-sellers puis les livres qui sont vraiment d'attrait grand public, mais là les auteurs vont être désavantagés. Donc, j'appuie les auteurs, dans leurs démarches, de vouloir garder le réseau très diversifié, puis je pense qu'on doit trouver des façons de conserver cette diversité-là. Ça fait que je suis d'accord avec leur démarche mais je ne suis pas en accord avec le fait que le préreglementé va être une solution à leurs problèmes.

Mme Ménard : Alors, bonjour, M. Alain. Écoutez, vous venez de toucher un point, là, la rémunération des auteurs. Je ne suis pas certaine que j'ai tout saisi. En tout cas, de la façon que je vous ai entendu, je n'aurais pas le goût d'être un auteur, là. Voulez-vous revenir sur ce que vous avez mentionné concernant la rémunération de l'auteur?

M. Alain (Marc G.) : Tout ce que j'ai mentionné, c'est que le pourcentage des droits d'auteurs était fixé normalement sur le prix de vente au détail, normalement, et ça peut être n'importe quel pourcentage.

Ceci étant dit, je vais vous donner un élément d'information. On donne au libraire 40 %, ça a été confirmé par mon collègue, Blaise Renaud, le distributeur prend entre 17 et 27 % normalement, ce n'est pas un secret mais... et puis l'éditeur se retrouve normalement avec 43, 44, 45 % de la vente d'un livre. Donc, un livre à 10 \$, l'éditeur touchera 4 \$, on va dire 4,50 \$, le distributeur aura 1,50 \$ et le libraire aura 4 \$. Ça, ce n'est pas parfait, ce que je dis, mais c'est à peu près ça. Et puis l'auteur là-dedans, là, l'auteur, s'il est payé 10 % du prix public, il reçoit finalement de l'éditeur... l'éditeur lui donne à peu près 23 % de ses recettes.

Mme Ménard : De votre 40 % quelque.

M. Alain (Marc G.) : Oui. À peu près 23 % de notre 40 %, là, il va le donner à l'auteur, entre 20, 23, 25 %, dépendant de l'auteur. Il va le donner... ça peut être plus petit que ça, puis ça peut être plus grand. Je ne veux pas... tu sais... oui.

Mme Ménard : Mais est-ce que... Le nombre de... Est-ce que c'est... Vous vous basez aussi sur le nombre de volumes qui a été...

M. Alain (Marc G.) : Il y a souvent des échelles, dans des contrats de droits d'auteurs...

Mme Ménard : Mais est-ce que vous vous basez aussi sur le nombre de volumes qui a été...

M. Alain (Marc G.) : Il y a souvent des échelles dans des contrats de droits d'auteur : x pourcentage de zéro à 5 000 \$, 5 000 \$ à 10 000 \$, puis ça monte, puis ça monte. Il y a souvent des échelles.

Mme Ménard : O.K. Oui. Excusez-moi. Mme la Présidente, est-ce que vous avez le goût de poser une question, là?

La Présidente (Mme Vien) : Vous êtes vraiment gentille, mais...

Mme Ménard : Oui, parce que je le sens, là.

La Présidente (Mme Vien) : On est sur la bonne... C'est parce que c'est très nébuleux pour nous, la façon avec laquelle on rémunère les auteurs. Là, c'est différent, je présume, selon l'auteur, hein, sa capacité d'écriture, sa popularité, etc. Si on a bien compris, c'est que l'éditeur se garde 40 % de l'assiette. J'ai bien compris?

M. Alain (Marc G.) : À peu près. 43 % à 45 %.

La Présidente (Mme Vien) : Bon. Et c'est à partir de ce paquet-là de 40 % qu'on paie...

M. Alain (Marc G.) : L'auteur.

La Présidente (Mme Vien) : ...l'auteur.

M. Alain (Marc G.) : Oui.

La Présidente (Mme Vien) : Et ça peut aller jusqu'à 23 %, 25 % ?

M. Alain (Marc G.) : De qu'est-ce qu'il reçoit, oui, c'est ça. C'est ça. Mais je vais juste qualifier tout ça. Il y a des conditions pour les romans, il y a des conditions pour les livres pour enfants, il y a des conditions pour... Il y a tellement de conditions dans les droits d'auteur que c'est difficile de vous donner une formule parfaite aujourd'hui. Mais, si on regarde un contrat typique de roman, on garde... généralement, à peu près 10 % du prix de détail va à l'auteur. Un auteur à succès peut commander 15 % du prix de détail; un auteur moins connu peut peut-être commander 7 %, 8 % du prix de détail.

Mme Ménard : Merci. Ça va, Mme la Présidente ?

M. Alain, dans votre mémoire, vous avez un énoncé sur... et le titre est Le consommateur n'achètera pas plus de livres. Est-ce que j'en déduis que vous êtes d'accord avec les propos de l'IRIS, qui disait — et il parlait des grandes surfaces, il parlait de Wal-Mart et Costco... Il disait que : «Le prix des nouveautés augmentera de 21 %. Comme les autres commerces consentent des rabais moyens en deçà de 10 %, ils pourront maintenir leurs rabais. Cela signifie que, pour 87 % des nouveautés vendues, cette mesure n'aura aucun effet.»

M. Alain (Marc G.) : Moi, j'utilise juste une logique mathématique de base et puis je pars de... Et puis je ne sais pas qu'est-ce que mon collègue a pu dire, parce que je n'étais pas présent. Mais j'utilise une logique mathématique de base, c'est-à-dire que, si le consommateur dépense, on va dire... Le consommateur québécois dépense 400 millions par année en livres d'intérêt général, O.K., puis on sait que depuis quelques années c'est à la baisse, 2 %, 3 %, 4 %. À chaque année, ça baisse un peu, parce qu'il y a de la concurrence des nouvelles technologies et tout ça. Le moment où on augmente le prix du livre, on ne va pas commencer à dépenser 450 millions, on est une tendance à la baisse. Ça fait que c'est juste une logique mathématique que je me dis : Si le livre est plus cher, le consommateur, au lieu d'en acheter deux ou trois, il va peut-être en acheter deux, parce qu'il dit : Bien, écoute, moi, j'ai 32 \$ à dépenser sur les livres ce mois-ci, et puis ces livres-là sont plus chers. Ça fait que c'est juste une logique élémentaire mathématique, tu sais, je n'ai pas fait d'étude là-dessus ou quoi que ce soit. C'est juste que je ne vois pas la dépense totale sur le livre d'intérêt général augmenter, et puis, même si on augmente le prix des livres, on va voir une diminution du nombre de livres vendus, étant donné que l'enveloppe globale de dépenses en livres va rester la même ou va avoir tendance à baisser.

Mme Ménard : Certains groupes ont mentionné que la réglementation du prix du livre, pour certains, pourrait soulager les librairies pour deux ans. D'autres ont dit : C'est une mesure qui pourrait être bonne pour quatre ans. Alors, vous, qu'est-ce que vous dites ? Qu'on ne devrait pas y aller du tout avec cette mesure-là ou que, oui, peut-être que ça pourrait les soulager deux ans ?

M. Alain (Marc G.) : Moi, je pense que ce que ça va faire, c'est que ça va perturber le marché de façon significative, le marché global de façon significative pendant plus que deux ans, trois, quatre, cinq ans, et puis donc la rentabilité des maisons d'édition québécoises, dans laquelle on a investi depuis plusieurs années, elle va être mise en cause. Ça, c'est ma prémisse de base.

Je reviens à mes outils fins. Tu sais, si on regarde un réseau comme le réseau des librairies indépendantes, on a besoin des outils fins pour regarder quelles sont les causes spécifiques de la défaillance, ou du déclin, ou de la faiblesse...

M. Alain (Marc G.) : ...je reviens à mes outils fins. Tu sais, si on regarde un réseau comme le réseau des librairies indépendantes, on a besoin des outils fins pour regarder quelles sont les causes spécifiques de la défaillance, ou du déclin, ou de la faiblesse de ce réseau-là, puis leur donner des outils spécifiques, les aider spécifiquement, eux. Mon collègue Blaise Renaud a soulevé qu'on devait trouver une façon d'essayer d'améliorer leur rentabilité. Peut-être, eux-mêmes peuvent se trouver des mécanismes pour améliorer leur rentabilité, peut-être que, collectivement, ils pourraient trouver des mécanismes. Mais je crois que ça passe par une étude bien plus précise que l'idée d'une réglementation, parce que dans la réglementation il y a un peu l'idée magique, tu sais, une idée magique que ça va régler les problèmes. Mais on n'est pas sûrs pourquoi ou comment, mais on sent que ça pourrait être la bonne solution. Mais peut-être que c'est la bonne solution, mais on devrait l'analyser pour voir quel serait l'impact.

Mme Ménard : Merci beaucoup, M. Alain. Ça va aller pour l'opposition officielle.

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

Mme Roy (Montarville) : Oui, merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci beaucoup, M. Alain, pour votre mémoire. On s'entend pour dire qu'il faut protéger la diversité, offrir le plus grand nombre possible de livres différents au Québec. Si, selon vous, le fait d'interdire les... de ne plus avoir ces gros rabais dans les grandes surfaces n'est pas la solution pour préserver cette diversité, auriez-vous des pistes de solution? Je comprends que vous proposez une étude de marché pour voir quel est le vrai problème, mais avez-vous déjà, puisque vous êtes dans le milieu, là, des pistes de solution pour aider à préserver cette diversité?

M. Alain (Marc G.) : Une très bonne question. J'aimerais ça avoir des solutions à la portée de la main, mais... J'ai donné deux exemples de librairies qui se sont, finalement, inventé une nouvelle formule pour être très proches de la communauté, et puis je pense que ça prend des librairies qui sont très proches de la communauté puis très branchées sur les besoins du public. C'est très difficile d'offrir des produits grand public puis espérer... tu sais, une variété de produits grand public puis espérer concurrencer avec des grandes chaînes de magasins ou avec la vente en ligne. Si on a une librairie généraliste qui n'offre absolument rien pour se distinguer, on risque de se retrouver, finalement, en n'attractant personne parce qu'on n'offre aucun avantage concurrentiel. Ça fait que le réseau de librairies indépendantes, il faut... doit se donner des mécanismes davantage concurrentiels. Je ne sais pas si c'est, tu sais, finalement, faire plus deancements de livres, inviter des auteurs à faire des conférences. Il y a définitivement des mécanismes. Puis peut-être aussi que le gouvernement peut aider, parce que le gouvernement offre des crédits d'impôt aux éditeurs, par exemple. Il y a peut-être des mécanismes financiers qui peuvent être

offerts aux petites librairies pour les préserver, mais là on donne une aide spécifiquement aux petites librairies. On donne déjà des aides aux petites librairies sous forme d'accréditations, mais on pourrait peut-être raffiner ces formes d'aide là pour les aider plus spécifiquement à maintenir leur rentabilité. Puis, en les aidant spécifiquement, aux librairies, on va être en mesure de préserver la diversité du réseau sans venir chambouler tout le reste, parce que le reste fonctionne bien.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup.

La Présidente (Mme Vien) : Le mot de la fin pour vous, Mme la députée de Gouin.

Mme David : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, monsieur. Un commentaire et une question. D'abord, vous parlez d'une mesure, parlant de la réglementation du prix du livre neuf, comme d'un coup de marteau, vous parlez de quelque chose qui va bouleverser l'industrie, alors que, curieusement, il s'agit d'une mesure ponctuelle qui ne touche que les nouveautés, qui induit le fait de voir... avoir... qu'on puisse avoir des rabais, mais pas plus de 10 %, donc, en fait, on parle d'un relativement petit nombre de livres pour un relativement petit nombre de mois. Alors, curieusement, moi, ça me paraît plutôt être une mesure qui, pour plusieurs acteurs, paraît importante, mais qui ne règle pas l'ensemble de toute la question de l'industrie du livre. Et j'ai un peu de difficulté à voir à quel point ça peut la perturber, comme vous dites. Et surtout, et là c'est ma question, quand vous dites que ça pourrait même perturber Costco, Wal-Mart, altérer leur mode de fonctionnement, quelle serait leur réaction, ils sont tellement riches, ces gens-là, que craignez-vous au juste?

M. Alain (Marc G.) : Bien, moi, je ne crains absolument rien comme tel, mais je peux seulement observer le fait que, si un détaillant aussi important que Wal-Mart, par exemple, ou Costco, est contre une réglementation, ils peuvent faire les choses pour, finalement, protester et puis, finalement, décider qu'au lieu de placer des livres, on va mettre des jeans à la place, ça peut être aussi simple que...

M. Alain (Marc G.) : ...est contre une réglementation. Ils peuvent faire des choses pour finalement protester et puis finalement décider qu'au lieu de placer des livres, bien on va mettre des jeans à la place. Ça peut être aussi simple que ça. Ça serait perturbateur pour l'industrie. Et donc... Et puis de dire que la mesure est ponctuelle, le cycle de vie d'un livre au Québec est à peu près de trois à six mois. Après six mois, on ne le voit plus ce livre-là à moins que ce soit vraiment un super best-seller, là, tu sais. Et donc ça viendrait affecter toute la production, toute l'industrie et les 30 000 nouveautés par année tout le temps. Parce que le cycle de vie d'un livre, c'est de trois à six mois. Après six mois, le livre est retourné et puis ça, c'est la réalité de l'industrie aujourd'hui.

Donc, absolument pas que Wal-Mart ou Costco, après six mois, va dire... après neuf mois : Ah! Je le veux, ce livre-là. On ne le veut plus. Il est fini. Donne-moi la nouveauté. Je veux avoir la nouveauté. Donc, ce n'est pas... C'est vraiment un règlement qui va venir affecter l'industrie dans le plus profond de son fonctionnement.

191 La Présidente (Mme Vien): M. Alain, vous avez compris mon rôle, hein? Je suis la préfète de discipline, hein? Vous avez compris ça, hein?

M. Alain (Marc G.) : ...

191 La Présidente (Mme Vien): Bien, merci beaucoup de votre contribution vraiment.

M. Alain (Marc G.) : ...

191 La Présidente (Mme Vien): Bien, oui, ça paraît, et je pense que les gens ont apprécié les échanges qu'ils ont eus avec vous. Merci de vous être déplacé aujourd'hui.

Chers collègues, merci à vous tous. On se voit demain matin à 9 h 30. Alors, on ajourne les travaux.

(Fin de la séance à 17 h 52).