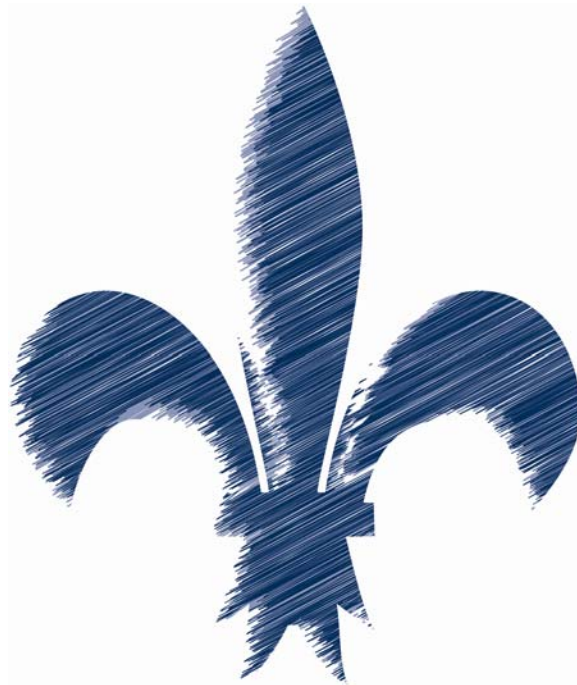


TRANSCRIPTION DE L'AUDIENCE DE
Institut de recherche et d'informations socioéconomiques

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. »

Le lundi 19 août 2013 - Vol. 43 N° 44

17 h 15 Institut de recherche et d'informations socio-économiques (011M)

Journal des débats

14 h (version non révisée)

(Quatorze heures neuf minutes)

Institut de recherche et d'informations socioéconomiques

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Donc, nous recevons l'Institut de recherche et d'information et d'informations socioéconomiques et nous avons M. Simon Tremblay-Pepin. Donc, M. Pepin, vous avez la parole pour un temps maximal de 10 minutes.

Exposé

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Merci, Mme la Présidente. Mme la Présidente, M. le ministre, Mmes, MM. les députés, bonjour. Merci de me recevoir. J'ai été très content de recevoir cette invitation pour me pencher sur la question du livre. Je l'ai reçue à un mois et quelques d'avis, donc je n'ai pas pu, malheureusement, faire toutes les recherches et les enquêtes que j'aurais aimé faire pour informer le mieux possible cette commission des impacts du prix... de la réglementation qui vous est proposée aujourd'hui. Je vous ai fait parvenir — peut-être l'avez-vous — ce petit mémoire que j'ai rédigé rapidement. Vous pardonneriez sa brièveté. C'est le mémoire d'un homme qui s'en allait en vacances avant de recevoir l'invitation et qui a parcouru les 13 librairies, qui a fait une petite enquête pour voir, sur 12 volumes, quels étaient les prix consentis.

Il faut bien comprendre que mon objectif ici était de vérifier une question, de me poser... et j'ai entendu ici beaucoup, beaucoup de sujets divers qui ont été abordés. Je n'en aborderai qu'un pour ma part, c'est la question de la possibilité de cette mesure d'avoir un effet sur le prix du livre en général, un effet potentiellement haussier. Ça a été, disons, le centre d'un débat autour de cette mesure dans les derniers mois. Je me suis donc penché sur la question pour voir si ça pouvait être le cas. Alors, je vais vous relater quelques-unes de mes réflexions, qui ont été faites au fur et à mesure que je faisais ce mémoire, je ne vous lirai pas le mémoire au complet. Vous en avez copie, je vous laisse le bon soin de regarder ça.

Donc, je me suis promené chez 13 détaillants, j'en ai contacté un par téléphone. — comme il se situait à Rouyn, vous me pardonneriez de ne pas m'être rendu — et j'ai regardé pour une douzaine de nouveautés et j'ai noté les prix de tout le monde. L'évidence qui est apparue à mes yeux à ce moment-là, c'est que la tradition des rabais dans le secteur du livre au Québec, elle n'est pas vraiment là. On ne peut pas dire que c'est à la mode, dans une librairie, qu'elle soit de chaîne ou qu'elle soit indépendante, d'offrir des rabais et de dire : Oui, achetez ce livre-là plutôt

que tel autre parce qu'il est à 30 % de rabais, ce n'est pas tout à fait la pratique. Ce qui m'a amené à regarder, bon, quels rabais sont pratiqués où. Il y a des rabais qui sont pratiqués, oui, chez Costco, chez Wal-Mart, dans les grandes surfaces. Dans le reste des librairies, oui, on peut avoir une carte qui nous donne droit à un rabais quand on a acheté tant de livres. Chez Coopsco (4 :10), vous le savez, dans les coops, il y a un rabais pour les membres en moyenne de 10 %, de ce que j'ai pu observer. C'est pas mal ce que Coopsco dit aussi. Alors, voilà ce qui existe.

Eh bien, moi, ça m'a fait dire : Cette mesure qui est là, elle ne changera pas grand-chose aux habitudes de consommation des gens, et je crois que c'est une qualité de cette mesure. Ça pourra vous surprendre. Pourquoi défendre qu'une mesure qui ne change pas grand-chose doit être appliquée? Eh bien, je défendrai ici qu'elle est intéressante justement parce que, si elle a un effet haussier sur le prix, ce dont personnellement je doute, mais supposons que, tout simplement, les grandes surfaces doivent réduire leurs rabais et que personne d'autre ne bouge sur le marché, ce qui de mon point de vue serait relativement étonnant... J'ai tendance à croire que d'autres détaillants décideront peut-être d'augmenter leurs rabais pour concurrencer les grandes surfaces qu'ils pourront concurrencer alors. Mais, bon, oublions cette hypothèse pour l'instant. Même si ça avait lieu, on parle d'une augmentation du prix de 1,8 % du côté du livre...

M. Tremblay-Pepin (Simon) : ...d'augmenter leur rabais pour concurrencer les grandes surfaces qu'ils pourront concurrencer alors. Bon. Oublions cette hypothèse pour l'instant. Même si ça avait lieu, on parle d'une augmentation du prix de 1,8 % du côté du livre.

Écoutez, 1,8 % du prix, ce n'est même pas l'inflation. Je pense que, pour la plupart des gens, sur un produit qui se détaille entre 20 \$ et 40 \$, qui va le remarquer? Effectivement, dans ses habitudes de consommation et dans ses habitudes d'achat, de mon point de vue il n'y aura à peu près aucune conséquence en termes de vente. Qu'est-ce que ça va avoir comme conséquence positive, c'est d'offrir tout simplement une protection. Si, demain matin, une grande entreprise décide de se lancer dans une guerre de prix, une guerre de prix de, on va dire, bon, bien, on réduit les prix des nouveautés chez Costco, chez Wal-Mart et on fait un battage publicitaire immense, bon, qui va pouvoir tenir très longtemps? Évidemment, grâce à la loi n° 51, grâce à un certain nombre de mesures législatives, les librairies indépendantes pourraient tenir un moment. Est-ce qu'elles pourraient tenir à une guerre de cinq ou six ans sur les nouveautés, là où elles vont faire une part de leurs profits, personnellement j'en doute.

Pourquoi ne pas alors se doter d'un moyen relativement simple, sans douleur pour personne, ni pour l'État ni pour les consommateurs ni pour les détaillants et se protéger d'une telle éventualité pour assurer la diversité du milieu du livre? En conclusion, ce sera peut-être surprenant de voir l'Institut de recherche et d'informations socioéconomiques, que certains d'entre vous connaissent peut-être, faire la promotion de la concurrence la plus ouverte possible. Mais il nous semble assez clair qu'une grande diversité de détaillants est la chose la plus souhaitable dans le milieu du livre et qu'une telle mesure permet d'avoir une grande diversité de détaillants, pourquoi? Parce que le marché, si laissé à lui-même, va plutôt favoriser des monopoles et des oligopoles : c'est ce qu'on voit dans les pays qui ont laissé leur marché du livre totalement sans loi et sans protection comme on le voit, par exemple, au Canada, aux États-Unis où on voit une concentration du milieu du livre. Nous ne pensons pas que c'est souhaitable ni pour les consommateurs ni pour la diversité culturelle. Merci.

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

M. Kotto : Oui. Merci, M. Tremblay-Pepin. Merci pour cette clarté et cette concision. J'irai directement. J'ai une question en référence avec ce que vous avez dit qui se retrouve dans votre mémoire. Vous affirmez qu'une réglementation du prix de vente des livres neufs passerait inaperçue pour la plupart des consommateurs. Est-ce que vous avez évalué les impacts sur les faibles lecteurs et aussi — quand je dis faible lecteur, c'est vous comprenez ce que je veux dire — mais aussi sur les citoyens défavorisés? J'entendais quelqu'un qui vous a précédé tout à l'heure et c'était percutant comme argument : de toute façon, les démunis n'ont pas les moyens de s'acheter une carte d'abonnement chez Costco ou en région, se procurer une voiture pour faire des kilomètres pour aller dans un centre comme WM. Bref, est-ce que vous avez évalué — vous l'avez dit, vous n'avez pas eu beaucoup de temps pour faire un point général sur ce document de réflexion — mais les faibles lecteurs, quels seraient les impacts sur eux en cas de réglementation, et les plus démunis? Ça, c'est le premier, les deux premiers points.

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Ça n'a pas été l'objet de mon étude, donc ma réponse, si elle est courte, je vous dirais : Non, ce n'était pas l'objet de mon étude. Cependant, je vous dirais deux choses : d'abord, du côté des grandes surfaces selon l'ISQ, on parle de 11 % des ventes de livres qui se font dans ces secteurs-là. Je vous rappelle que, disons, des points de vente peut-être plus accessibles pour des gens plus démunis, pensons tout ce qui est catégorisé comme autres points de vente, pharmacie, épicerie, etc., des lieux que les gens fréquentent et qui sont relativement à petites distances, il n'y a pas de rabais offert, ou à peu près pas de rabais offert dans ces lieux-là. Donc, est-ce que ça changerait beaucoup les habitudes de consommation, personnellement j'en doute.

Et évidemment vous faisiez mention de la carte obligatoire chez Costco. Je vous rappelle que, comme elle a un prix, cette carte, les rabais que j'ai inscrits dans cette étude doivent être automatiquement diminués de ce prix d'abonnement annuel. Et, pour vous donner une idée, si ça coûte 55 \$ pour s'abonner chez Costco, il faut quand même avoir...

M. Tremblay-Pepin (Simon) : ...cette carte, les rabais que j'ai inscrits dans cette étude doivent être automatiquement diminués de ce prix d'abonnement annuel et... Pour vous donner une idée, si ça coûte 55 \$ pour s'abonner chez Costco, il faut quand même avoir une réflexion sur le fait que les rabais dont il est question ici, c'est de 1 \$ ou 2 \$ par livre, ça prend pas mal de livres pour compenser le coût d'abonnement.

M. Kotto : O.K. Vous affirmez qu'une réglementation du prix de vente des livres neufs aurait des impacts modestes, voire invisibles et qu'elle ne ferait pas varier la répartition des ventes entre différents détaillants. De cette perspective-là, est-ce que vous pouvez affirmer que réglementer serait le meilleur moyen pour consolider les libraires à court terme?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Écoutez, M. le ministre, je ne suis pas la personne pour vous dire quelle serait la meilleure mesure à faire pour protéger les librairies. À mon avis, celle-là aiderait certainement. Ça, je peux vous le confirmer. Et je ne vois pas en quoi elle pourrait être nuisible. Ce que je vous dis, en fin de texte, c'est : Si vous voulez vérifier si votre mesure a bien marché,

vous pouvez vérifier, dans deux ou trois ans, si on va être resté à peu près dans le même état. Si c'est le cas, oui la mesure sera bonne.

M. Kotto : Merci, Mme la Présidente.

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

Mme Ménard : Merci beaucoup. Bonjour. J'ai un peu de difficulté avec ce que vous venez de mentionner, en disant ceci, que la personne qui va aller chez Costco, par exemple, va avoir... va payer, admettons, 55 \$, là, et que vous parlez des rabais sur les livres de 1 \$ ou 2 \$... Bon, c'est plus que ça, là, je pense que c'est 7 \$, 8 \$, 9 \$, là, ça varie entre ça. Mais le consommateur qui rentre dans cette... qui va dans cette grande surface ne pas pas juste acheter un livre, là, on s'entend. Alors, ce n'est pas... Quand vous dites qu'il paie 55 \$ pour aller chercher un livre, il ne va pas juste chercher un livre, là, c'est...

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Là-dessus, nous nous entendons tout à fait. La question est de savoir : Quel est l'impact de ce coût? Le rabais n'est pas offert gratuitement à tout le monde, comme dans tous les autres détaillants. C'est ce que je voulais préciser. Pour bien comprendre que les rabais qui sont inscrits ici, il faut garder en tête qu'il y a un coût pour avoir accès à ces rabais-là. Bien sûr, il y a des gens qui vont passer leurs vies chez Costco et ainsi en bénéficier grandement. D'autres, je ne sais pas, en bénéficieront probablement moins. Impossible pour nous, sans avoir les chiffres des Costco qui ne les rend pas disponibles, d'évaluer les coûts de ce... l'effet de ce rabais.

Mme Ménard : Est-ce que vous vous êtes penchés sur une étude... ou de faire une étude sur le comportement justement du consommateur?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Nous serions très intéressés de faire une telle étude. Évidemment, des coûts... des études comportementales de consommateurs, vous comprenez que ça demande des frais imposants parce qu'il faut faire soit des études longitudinales, soit surveiller ce que font les consommateurs en faisant enquête et ce genre de choses là. Nous n'avons pas les moyens de le faire, surtout pas en un mois, mais bien sûr nous serions très intéressés à procéder à une telle étude.

Mme Ménard : Vous dites, dans votre mémoire, que... vous faites mention... attendez... que la baisse actuelle... que la baisse actuelle des ventes ne semble pas provenir des achats en magasin, car les ventes en librairie et dans les lieux de grande diffusion restent relativement stables. Selon, l'Institut de la statistique du Québec, la diminution actuelle s'expliquerait plutôt par la fin du boom des manuels scolaires en raison de la plus récente réforme du système d'éducation. Alors, pouvez-vous en parler un peu?

Tremblay-Pepin (Simon) : Oui, bien sûr. Peut-être que le législateur ne le savait pas en mettant en place la réforme de l'éducation mais il a stimulé grandement le milieu du livre par toute la création d'un ensemble de manuels scolaires, qui ont été vendus. L'ISQ nous dit que, sur les sept ou huit dernières années, l'augmentation des ventes de livres sont surtout dus... est surtout

causée par cette explosion-là, mais effectivement, si vous regardez le graphique 1, à la page 4 du rapport que je vous ai remis, vous allez constater une relative stabilité des ventes de livres en magasin. Donc, la situation catastrophique qui a pu la dépeindre... qui a pu être dépeinte précédemment, personnellement je ne la vois pas encore. Elle peut très bien s'en venir, ça, c'est tout à fait possible, mais, pour l'instant, les ventes de livres en magasin ne sont pas dans une situation de baisse catastrophique et peut-être que justement, par une mesure comme celle qui vous est proposée, il y a moyen de retenir la situation actuelle et d'avoir une relative stabilité du milieu.

Mme Ménard : D'accord. Merci. Merci, Mme la Présidente.

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

M. Kelley : Oui. Merci beaucoup pour votre mémoire. Quand vous avez...

M. Tremblay-Pepin (Simon) : ...de retenir la situation actuelle et d'avoir une relative stabilité du milieu.

Mme Ménard : D'accord, merci. Merci, Mme la Présidente.

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

M. Kelley : Oui, merci beaucoup pour votre mémoire. Quand vous avez... Dans l'annexe 1, vous avez consulté certains points de vente, avez-vous regardé les prix en ligne pour ces livres?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Vous me demandez si j'ai été en magasin pour vérifier...

M. Kelley : Non, non, non.

M. Tremblay-Pepin (Simon) : ...ou seulement en ligne?

M. Kelley : Non, non, mais avez-vous consulté les prix pour acheter ces livres en ligne plutôt que dans les magasins?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Par exemple, les acheter sur Amazon ou sur ce genre d'objet.

M. Kelley : Ou d'autres, Renaud-Bray, les autres, Archambault.

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Non, ce n'est pas quelque chose que j'ai fait, non. Je me suis concentré sur...

M. Kelley : Parce que je regarde vos tableaux et c'est quand même un petit peu l'éléphant dans la salle parce que c'est une autre façon d'acheter les livres aujourd'hui. Le témoin précédent a parlé de ça aussi, alors je trouve, dans votre tableau, il y a comme une colonne qui manque. Si j'avais décidé d'acheter Saccages ou quelque chose comme ça en ligne, quel prix est-ce que je pourrais trouver? Est-ce que c'est moins que le prix en magasin ou est-ce que c'est identique?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Ce que je peux vous dire et que j'ai vérifié, pour vous aider dans votre réflexion, c'est que l'ensemble de ces... à peu près, hein, surtout les grandes chaînes et tout ça, ont tous des sites web où vous pouvez acheter en ligne leurs livres et tout ça. Et là-dessus, vous allez trouver les mêmes prix qu'ils offrent en magasin, dans la plupart du temps. Donc, il n'y a pas de différence là. Par contre, sur Amazon — et là, je vous parle du livre physique. Je ne vous parle pas d'acheter une édition...

M. Kelley : On est dans le physique.

M. Tremblay-Pepin (Simon) : O.K.

M. Kelley : Papier.

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Donc, dans ce cas-là, et là je n'ai pas vérifié... L'endroit où je n'ai pas été vérifier, c'est sur Amazon.

M. Kelley : Parce que je dois avouer, mon point de référence est toujours l'achat des livres en anglais, mais même Chapters, il y a des économies d'acheter en ligne que d'aller dans le magasin Chapters. Alors, il y a deux prix différentiels. Alors, je ne sais pas si ça existe chez Renaud-Bray ou non, mais il y a une pratique, parce que c'est plus facile pour eux autres d'éliminer, envoyer ça dans le magasin, l'inventaire et tout le reste. Ils en vendent directement au lecteur. Alors, je trouve quand même, dans le tableau, ça, c'est...

La deuxième question, parce que vous avez dit qu'il y aurait des effets modestes à la proposition. Alors, pratico-pratique, alors, on met ça en place pour les neuf mois, le 10 %. Alors, on va éliminer les quelques rabais plus importants pour les grandes vendeurs, mais pour la plus petite entreprise, ça va changer quoi exactement? Moi qui, comme lecteur sérieux, je n'ai jamais regardé à Costco ou Wal-Mart pour acheter les livres, parce que le choix est nettement insuffisant, alors... Mais pour un petit... Pour moi, les petites entreprises de livres dans mon comté, c'est l'arrivée d'un grand Renaud-Bray, un grand Chapters qui a tué tous les petits. Alors, c'est vraiment ça, parce que veut, veut pas, aller dans un Renaud-Bray, il y a des milliers et des milliers de titres qu'un petit magasin dans un centre d'achats ne peut pas permettre un inventaire de cette ampleur-là. Alors, je veux juste... Alors, ça, c'est les choses qui compliquent, mais c'est quoi, l'impact précis? On va mettre ça en place. C'est quoi, le changement dans les comportements qui va aider davantage les petits magasins de livres?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Ce que je vous dis, c'est que ce que permettra cette mesure, c'est d'empêcher une guerre de prix, qu'elle vienne de Renaud-Bray, qu'elle vienne de Chapters ou qu'elle vienne de Costco ou qu'elle vienne de Wal-Mart, qu'importe. Donc, évidemment, si demain matin, Renaud-Bray décide de s'établir à côté d'une petite librairie indépendante et que celle-ci meurt, cette mesure-là n'aura pas d'effet. Vous avez tout à fait raison de le dire. Cependant, ce que va faire cette mesure-là, c'est qu'elle va vous empêcher une guerre généralisée qui pourrait mettre en péril l'ensemble des librairies indépendantes, ce qui est peut-être une réflexion plus importante à avoir que la survie d'une seule librairie.

M. Kelley : Oui, mais... parce que même, vous avez fait allusion aux États-Unis, mais même les grands États-Unis sont en très gros problèmes. Borders a fait faillite, Barnes & Noble, qui est probablement la chaîne la plus importante, et même, je regarde nos magasins à grande surface dans mon comté et il y a de moins... On voit de place pour vendre les livres. Ils achètent les verres de thé, ils achètent toutes sortes de choses sauf les livres. Alors, de toute évidence, même pour les grands poissons dans l'océan, ça devient une industrie qui est très difficile de la rendre rentable et tout le reste. Alors, j'essaie, dans ce grand contexte, de mesurer la mesure précise qui est devant nous et est-ce que c'est vraiment bien ciblé? Est-ce que c'est vraiment comme ça que je vais donner un coup de main aux petits libraires ou non? C'est ça que je me pose comme question, parce qu'on est dans une industrie qui, de toute évidence, est en pleine évolution. Je pense au New York Times, il y a une semaine, avait les petits libraires. Maintenant, on fait les activités de levée de fonds. Alors, c'est presque comme une charité maintenant et il y a...

M. Kelley : ...de toute évidence, on est en pleine évolution, je pense au New York Times, il y a une semaine, avait les petits libraires, maintenant, on fait les activités de levée de fonds. Alors, c'est presque comme une charité maintenant, et il y a toutes les grandes librairies indépendantes américaines, le TatteredCover, à Denver, est un de mes préférés. Alors, c'est formidable, mais c'est une industrie qui est très difficile.

Alors, est-ce que les mesures, ici, qui dans votre vœu est modeste, qu'est-ce que ça va changer? C'est quoi, les pratiques que je vais donner aux petits magasins?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Vous allez donner la possibilité, à ces magasins-là, de survivre, parce qu'ils ne grugeront pas leur marge de profit en devant offrir des rabais pour se protéger de guerres de prix. C'est comme ça que vous allez réussir à les protéger avec cette mesure-là. Est-ce qu'elle est imparable à toute attaque et à toute situation? Ce n'est pas ce que je vous dis. Je vous dis que vous donnez une arme supplémentaire. Et Barnes & Noble, pourquoi ils vont mal? Parce qu'ils sont obligés d'offrir des rabais relativement élevés à cause de leur concurrence avec les grandes surfaces. Est-ce que vous voulez reproduire la même chose, avoir que Renaud-Bray qui reste avec une situation fragilisée? Ça ne vous aidera pas; de toute façon, vous l'avez déjà sauvée, Renaud-Bray, il y a quelques années. Mais ça, c'est une autre question.

M. Kelley : Merci.

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

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci beaucoup pour votre mémoire. C'est un sujet qui est complexe et tenter d'y voir plus clair, il y a également des documents qui nous ont été fournis par la présente commission. Et dans un de ces documents, qui nous a été soumis par la Commission de la culture et de l'éducation on y parle strictement du livre québécois, le marché du livre neuf au Québec. Et j'aimerais vous entendre sur un des points qui nous est soumis. On nous dit que, depuis 2006, la part de marché des librairies à succursales n'a cessé d'augmenter, passant de 45 %, en 2006, à 53 %, en 2010. Ça, c'est une augmentation de 8 % pour les librairies à succursales. Et, pendant la même période, les librairies

indépendantes, bien, elles, leurs parts de marché ont diminué de 35 % à 28 %, donc elles ont perdu 7 % de parts de marché, 8 % donc d'augmentation pour les librairies à succursales et 7 % de diminution pour les librairies indépendantes.

Ce qu'on pourrait croire, ici, que ce sont justement les librairies à succursales qui vont gruger les profits des librairies indépendantes et pas nécessairement les grandes surfaces. Est-ce qu'on ne se trompe pas nécessairement de cibles?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Vous avez raison de dire qu'il va y avoir des jeux entre ces librairies-là, bien entendu. Et, effectivement, quand une librairie a une stratégie de développement, elle va aller puiser dans les autres librairies, bien sûr. Les grandes surfaces ne représentent que 11 % à peu près des ventes, selon les derniers chiffres de l'ISQ. Est-ce qu'on a, ici, une mesure qui ne concerne que les grandes surfaces? Eh bien, non. Cette mesure-là s'appliquera à l'ensemble des librairies. Est-ce qu'elle va protéger les librairies indépendantes de tous les malheurs qui peuvent leur arriver? Ce n'est pas du tout ce que je soutiens aujourd'hui. Je vous dis simplement : Dans l'éventualité d'une guerre qui se fait sur les prix, elle va protéger les plus petits joueurs. Est-ce que, maintenant, il y a d'autres stratégies employées par leurs concurrents qui peuvent faire fermer ces détaillants-là? Bien sûr qu'il y en a d'autres. Et l'idée, ici, n'est pas de proposer une intervention de l'État qui régulerait entièrement le secteur des librairies.

Mme Roy (Montarville) : Merci beaucoup pour cette précision.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci, Mme la députée. Maintenant, la parole à est Mme la députée de Gouin.

Mme David : Merci, Mme la Présidente. J'aimerais tout simplement savoir — j'ai regardé vos annexes, vous parlez de ce qui se passe aussi dans d'autres pays — pouvez-vous nous indiquer, brièvement, si, dans certains pays, la réglementation du prix du livre a eu un effet sur la survie de librairies indépendantes, selon ce que vous avez lu?

M. Tremblay-Pepin (Simon) : Écoutez, de ce côté-là, c'est assez clair. Du côté de la France, il est évident qu'il y a davantage de librairies indépendantes qui ont survécu, surtout quand on la compare à l'Angleterre. Du côté de l'Angleterre, si vous regardez ce... où on a retiré une réglementation de prix unique, eh bien, vous allez constater que la part de marché des librairies indépendantes est en chute libre depuis le retrait de cette mesure-là. Donc, oui, il semble que ça puisse tout à fait défendre les librairies indépendantes et leurs parts de marché.

Mme David : Merci.

La Présidente (Mme Richard, Duplessis) : Merci beaucoup, M. Tremblay-Pepin. Et, sur ce, la commission ajourne ses travaux au mardi, 20 août 2013, à 9 h 30. Merci, chers collègues, bonne fin de journée.

(Fin de la séance à 17 h 50)