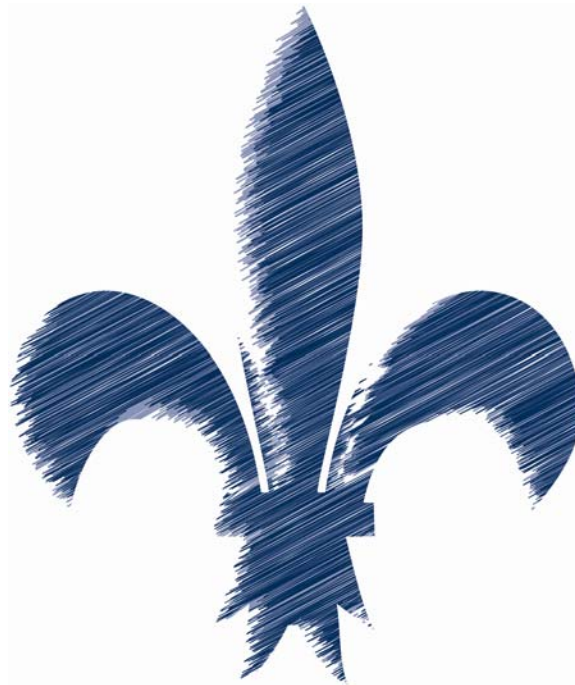


TRANSCRIPTION DE L'AUDIENCE DE

**Librairie Renaud-Bray**

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**

### **Librairie Renaud-Bray**

La Présidente (Mme Vien) : Alors, nous poursuivons nos travaux avec plaisir, en recevant, cet après-midi, M. Blaise Renaud. M. Renaud, vous êtes le président-directeur général de la Librairie Renaud-Bray.

M. Renaud (Blaise) : Tout à fait.

La Présidente (Mme Vien) : Bienvenue.

M. Renaud (Blaise) : Merci.

La Présidente (Mme Vien) : On est contents de vous recevoir cet après-midi. Comme tous les autres, vous aurez 10 minutes pour nous livrer l'essentiel de vos réflexions, votre mémoire, etc. Après quoi s'ensuivront des discussions, des échanges avec les élus. Ça vous va comme ça?

M. Renaud (Blaise) : Tout à fait.

La Présidente (Mme Vien) : On vous écoute.

### ***Exposé***

M. Renaud (Blaise) : Merci. Je vais résumer. Donc, rapidement, j'ai écrit un mémoire de 35 pages, donc je n'entrerai pas dans les détails. Je vais vous présenter d'abord Renaud-Bray, faire le point un peu, ce qu'on est devenus aujourd'hui en 2013, puis par la suite je vais vous expliquer sommairement pourquoi on s'oppose à l'actuel projet de réglementation tel qu'il est défendu par plusieurs intervenants, notamment en revenant sur la loi n° 51 puis sur certaines pratiques.

Donc, Renaud-Bray finalement est devenu le Renaud-Bray moderne depuis 1999 avec l'acquisition de Garneau et Champigny. Les deux chaînes étaient déficitaires, si vous vous souvenez, mais, en l'espace de quatre ans, Renaud-Bray a fait en sorte que ce réseau panquébécois de librairies, avec des librairies non seulement à Montréal puis à Québec, mais aussi dans les régions — Sorel, Victoriaville, Drummondville et autres — est devenu un réseau rentable viable. Donc, aujourd'hui, c'est 32 succursales, dont 26 librairies agréées, plus un site Internet qui est ouvert depuis 2009 dans un entrepôt dédié. Et on a été les premiers, au Québec, à avoir un entrepôt dédié pour la vente en ligne.

Depuis 1999, Renaud-Bray a appliqué scrupuleusement une politique de respect du prix réglementé. Avant l'acquisition de Garneau et Champigny, il y avait en effet, au Québec, une guerre des prix, et je veux bien insister sur la notion de guerre des prix. Une guerre des prix, ça

veut dire que les grandes surfaces baissaient les prix et que les petites librairies, les librairies indépendantes, les petites chaînes de librairies, surenchérisaient et baissaient à nouveau le prix. Ça n'existe plus aujourd'hui depuis que Renaud-Bray a adopté cette politique en 1999, et à peu près toutes les librairies agréées du Québec respectent le prix public recommandé par les éditeurs. Donc, les librairies actuellement ne font pas de rabais, et c'est véritable à 95 %. C'est important de le noter.

Donc, Renaud-Bray, aujourd'hui, c'est 1 000 employés. On est devenu le principal employeur dans le domaine du livre. On a parlé, les derniers jours, de 10 000 personnes qui travaillent dans l'industrie : Renaud-Bray, c'est 10 % de ça. Puis, d'après une étude indépendante qu'on a faite en avril 2013, 57 % des Québécois qui avaient acheté un livre dans les six mois précédents avaient visité une succursale Renaud-Bray. Je pense que c'est éloquent quand vient le temps de démontrer la place que Renaud-Bray occupe au niveau de rendre le livre accessible dans le public. Parce que, vous avez entendu, ces derniers jours, parler du phénomène des ventes...

M. Renaud (Blaise) : ...une succursale Renaud-Bray. Je pense que c'est éloquent, quand vient le temps de démontrer la place que Renaud-Bray occupe au niveau de rendre le livre accessible dans le public parce que vous avez entendu, ces derniers jours, parler du phénomène des ventes aux bibliothèques. Vous avez des librairies indépendantes qui peuvent vendre jusqu'à 80 % de leur chiffre d'affaires au niveau des collectivités. Dans le cas de Renaud-Bray, les ventes aux collectivités représentent moins de 8 % du chiffre d'affaires total. Donc, on est résolument une librairie qui est axée vers la vente au public et on a travaillé depuis presque 50 ans maintenant à faire qu'on soit des lieux de vente accessibles, invitants, qui favorisent la visite de tout le monde dans la société et de se retrancher finalement d'une image, qui était là il y a quelques décennies, de librairie élitiste.

Et je veux aussi préciser, parce que c'est ça et c'est important ça aussi, que Renaud-Bray n'est pas membre de l'Association des libraires du Québec, l'Association des libraires du Québec, ce sont des libraires indépendants seulement. Renaud-Bray ne siège pas à la table de concertation du livre qui regroupe les sept associations qui ont signé énormément de lettres. Renaud-Bray n'y siège pas parce que Renaud-Bray n'y est pas accueilli. Les gens qui organisent la table refusent de voir Renaud-Bray siéger à cette table de concertation, justement parce qu'on n'embarque pas dans cette notion de prix réglementé, entre autres.

Donc, la loi n° 51, remontons à 1981, ça fait 35 ans, c'était une mesure protectionniste purement, qui visait à faire que les librairies allaient être protégées dans leur marché. On voulait vraiment faire, à l'époque, ce qu'on prône encore aujourd'hui. 35 ans après, par contre, quand vous regardez le marché, il n'y a à peu près pas eu d'évolution dans les pratiques. Les systèmes comme l'office, la question des retours, la difficulté que les librairies indépendantes ou traditionnelles avaient à opérer, c'est encore là. Et avec l'Internet qui est arrivé, les télécommunications, on n'a pas voulu revoir en profondeur les canaux, et ce, en dépit des études qui ont eu lieu, notamment au début des années 2000, la commission Larose entre autres mais d'autres études aussi, qui prônaient toutes de revoir les pratiques sur l'office, qui prônaient de revoir le rôle des distributeurs, qui prônaient de revoir certains règlements découlant de la loi n° 51. Rien de ça n'a bougé. Donc, les mesures protectionnistes ont permis de vivre pendant 35 ans en préservant la librairie indépendante et, aujourd'hui le milieu arrive et dit : Il faut davantage de

réglementation. La loi n° 51, c'est deux choses. C'est premièrement de dire que les bibliothèques et les institutions réglementées vont devoir acheter dans les librairies agréées, et ces achats-là se chiffrent à 82 millions de dollars par an. 82 millions de dollars par année, ça veut dire 32 millions d'aide indirecte parce que la marge des librairies, c'est 40 % sur le prix public. Donc, on a déjà ce pot-là de 32 millions qui est injecté annuellement dans le réseau de librairies. Il faudrait se demander : est-ce qu'il est bien injecté pour favoriser le maintien du réseau de librairies traditionnelles ou si les mesures qu'on soutenait il y a 35 ans devraient être revues et que ça pourrait être plus efficace, moins investi ce 32 millions?

L'autre principal point de la loi n° 51, c'est qu'elle réitérait la notion d'exclusivité des distributeurs. Avant 1981, vous aviez des grossistes, vous aviez des distributeurs mais qui étaient plus ou moins exclusifs. Aujourd'hui, vous avez des distributeurs que la loi n° 51 a ordonnés comme étant l'unique importateur autorisé d'un éditeur avec qui il a contracté. Vous avez un petit nombre de distributeurs, je vais y revenir plus tard, et le distributeur, en tant qu'importateur exclusif, fixe le prix de revente du livre au Canada. Le Règlement sur l'agrément des distributeurs prévoyait une table, qui est un coefficient multiplicateur. Donc, c'était pour éviter qu'un livre qui valait 10 € en France, bien, que le distributeur exclusif puisse en profiter, dire : C'est un best-seller, ça va se vendre, peu importe le prix, donc je vais fixer arbitrairement un prix très élevé parce que je sais que la demande est forte. Donc, la table, ce qu'elle fait, c'est qu'elle fixe un taux de change maximum. Le taux de change effectif dans cette table-là devait s'appliquer mais il n'est plus appliqué. Je vais y revenir plus tard aussi.

La deuxième chose au niveau de la distribution que préoyaient les règlements de la loi, c'était que les libraires indépendants aient une remise minimum de 40 %. Donc, le distributeur était obligé de respecter que les libraires indépendants avaient besoin d'une marge de manœuvre, une marge de profit raisonnable pour opérer en fixant un seuil minimum, sans maximum.

Donc, à mes yeux, parler du monde du livre, parler de la survie de la librairie indépendante, il faut revenir à la base, il faut parler des librairies, il faut parler des distributeurs parce que c'est les deux intervenants. Les libraires achètent des distributeurs, les distributeurs vendent aux librairies. C'est assez clos comme vase. Hier, on m'a demandé : Est-ce que ce n'est pas un combat des petits contre les gros? Puis le journaliste parlait des petites librairies contre les grandes surfaces. J'ai dit oui, c'est un combat des petits contre les gros, et les petits, c'est les libraires, puis les gros, c'est les distributeurs.

Sur les distributeurs, en deux mots, il faut noter que l'activité de distribution dans le livre au Québec est devenu un métier en soi. C'est assez atypique si vous regardez les modèles commerciaux ailleurs. Les distributeurs sont des moyens de rendre le produit accessible aux détaillants. La plupart des entreprises qui sont des...

M. Renaud (Blaise) : ...en deux mots, il faut noter que l'activité de distribution dans le livre au Québec est devenue un métier en soi. Puis c'est assez atypique si vous regardez les modèles commerciaux ailleurs, les distributeurs ont des moyens de rendre le produit accessible aux détaillants. La plupart des entreprises qui sont des producteurs, que ce soit dans l'agroalimentaire, dans le vêtement ou autres, intègrent eux-mêmes une structure de distribution parce que c'est essentiel pour eux de mettre le produit dans le marché. Dans la livre, donc, le

distributeur qui est indépendant, qu'est-ce que ça a pour effet? Ça a pour effet de diviser en trois le profit qui normalement est distribué en deux. Aux États-Unis, même, regardez, regardez aussi ce qui se fait dans la musique — parce que vous avez eu quelqu'un de cette industrie hier — les gros joueurs de la musique, les gros joueurs de l'édition aux États-Unis, les gros joueurs de l'édition en France ont des structures de distribution en interne. Donc, un produit qui va se vendre au détail, bien, le profit généré de la fabrication jusqu'à la vente au consommateur finale est partagée entre deux personnes morales. Ici, au Québec, il est partagé déjà à la base entre trois personnes morales, soit l'éditeur, le distributeur et le libraire. Donc, déjà, c'est sûr qu'il y a une diminution de la rentabilité de chacun de ces acteurs-là.

Les distributeurs, en plus, leur modèle a changé au fil du temps. Au début, ils achetaient les stocks aux Français puis ils se prenaient une «cut», parce qu'il y avait un risque. Quand vous achetez des stocks, si vous n'arrivez pas à les revendre après, vous devez être capable de vivre avec cette perte-là. Les distributeurs, aujourd'hui, ne sont plus propriétaires des stocks, ils sont dépositaires, mais on continue de rémunérer sur la même base leur activité. Déjà là, il y a quelque chose qui cloche, à mon avis. Ensuite, les distributeurs sont devenus commissionnaires, donc ils... oui, donc, ils prennent une commission de tout ce qui est vendu pour les livres, chargent les éditeurs, chargent les libraires et appliquent une compression des marges des libraires depuis les 15 dernières années. Alors, si vous regardez le portrait, la marge bénéficiaire des distributeurs est passée de 4 % à 6% entre 2004 et 2009, d'après les données de l'observatoire du livre, alors que, comme on l'a dit tout à l'heure, la rentabilité des librairies s'est effondrée.

Alors, ce que je dis, c'est que, si on veut préserver la librairie au Québec — et c'est important de le faire, je reconnais ce qui a été dit plus tôt — il faut d'abord travailler sur la marge des librairies plutôt que d'aller de l'avant avec un projet de réglementation des prix qui, à date, n'a aucunement abordé, de tout ce que j'ai lu, la question que les distributeurs sont libres de fixer des prix et qui, aujourd'hui, arrivent avec des livres qui valent 10 € en France et, avec un taux de change à 1,38 \$, la table légale les autorise à mettre le prix de détail au Québec à maximum 16,50 \$. Comment expliquez-vous que les distributeurs fixent le prix de ces livres-là à 23 \$ dans certains cas sans accepter de redonner une contrepartie aux libraires? Pourtant, leur donner une marge, aux libraires, ça permettrait de rendre tout le monde heureux. Ça permettrait aux libraires de vivre, parce qu'ils n'arrivent pas à vivre aujourd'hui avec une marge de seulement 40 %, et ça permettrait au milieu de continuer. Mais les distributeurs, aujourd'hui, augmentent leur rentabilité, prétendent, et l'ont dit textuellement en 1999, qu'ils n'avaient plus assez d'argent pour redonner des remises aux libraires, alors que c'est faux parce que, pendant ce temps-là, leur marge a augmenté, celle des libraires, elle est tombée.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup, M. Renaud. C'est le temps qui vous était réservé pour présenter vos réflexions. M. le ministre.

## *Échanges avec les membres de la commission*

M. Kotto : Merci, Mme la Présidente. M. Renaud, soyez le bienvenu et merci pour votre contribution à notre perspective, enrichissante pour notre réflexion. Je rebondis sur la conclusion. Vous parlez des distributeurs et l'arbitraire dans la fixation des prix. S'il y avait lieu d'argumenter pour revoir la loi n° 51 — la loi en question, elle date d'une trentaine d'années — est-ce que c'est un élément que vous mettez de l'avant?

M. Renaud (Blaise) : Je mettrais plutôt de l'avant le rôle même du distributeur exclusif. Il faut se demander si, en 2013, le besoin d'un distributeur exclusif existe encore. Quand les distributeurs ont été créés, il y avait deux raisons pour ça. Premièrement, il n'y avait pas d'Internet, les télécommunications étaient pratiquement inexistantes, vous aviez le téléphone. Mais avec la France, au début des années 80, c'était quelque chose de complexe, l'accès aux catalogues aussi était problématique. Donc, déjà, les libraires indépendants québécois, qui étaient beaucoup moins nombreux à l'époque qu'aujourd'hui, avaient du mal à s'approvisionner. Aujourd'hui, on a développé des structures, les libraires québécois envoient déjà de manière électronique des commandes aux distributeurs locaux. Rien ne les empêcherait, techniquement, d'envoyer ces mêmes commandes électroniquement à des distributeurs à l'étranger. Première chose.

Deuxième chose, l'édition québécoise à l'époque était embryonnaire. Vous aviez entre 5 % et 15 % des livres vendus au Québec, en 1981, qui étaient édités ici, et 90 % du marché qui étaient des livres importés de France. Aujourd'hui, les distributeurs représentent 50 % à 60 %... pardon, les éditeurs québécois produisent ce qui représente 50 % à 60 % des ventes de livres au Québec. Donc, ces éditeurs-là sont à même de développer des structures logistiques, et certains l'ont fait et tirent leur épingle du jeu aujourd'hui. Il faut revoir le rôle du distributeur.

M. Kotto : O.K....

M. Renaud (Blaise) : ...ce qui représente 50 % à 60 % des ventes de livres au Québec. Donc, ces éditeurs-là sont à même de développer des structures logistiques, et certains l'ont fait et tirent leur épingle du jeu aujourd'hui. Il faut revoir le rôle du distributeur.

M. Kotto : O.K. Vous êtes au fait — au-delà de votre lecture que j'enregistre — vous êtes au fait de l'état des lieux de la sphère de nos librairies indépendantes fragilisées. Si vous aviez un plan de sauvetage à mettre en branle pour sauver ce qui reste de ces librairies-là, quel serait-il?

M. Renaud (Blaise) : Je n'aime pas qu'on parle de la situation périlleuse des librairies indépendantes, pardonnez-moi, parce qu'en fait l'ensemble des librairies vivent la même chose. Mes librairies aussi, celles des régions spécialement, vivent actuellement, et particulièrement depuis cinq à six ans, une baisse de rentabilité. Puis c'est la situation d'à peu près tout le commerce de détail au Québec. Vous avez une baisse d'achalandage dans le commerce de détail, d'une part, parce que les ventes en ligne augmentent, d'autre part parce qu'il y a une certaine morosité économique, on n'apprend rien. Il est normal que la librairie vive ça aussi.

Vous me parlez de mettre de l'avant un plan de sauvetage. Pour moi, le plan de sauvetage, c'est de dire qu'on va augmenter la rentabilité des librairies au moyen de l'augmentation de leur marge brute. Quand vous regardez les débats de l'Assemblée en 1979, qui étaient les prémisses à la loi n° 51, il y a des passages très clairs qui disent : L'objectif de la loi, c'est de favoriser la viabilité de deux acteurs essentiels : l'éditeur et le libraire, et, par extension, le bibliothécaire, parce qu'il est aussi un vecteur d'accès aux livres dans la population. Le distributeur était un moyen. Aujourd'hui, vous vous retrouvez avec trois distributeurs qui font 91 % du marché de la distribution et qui n'autorisent aucune négociation sur les conditions commerciales des libraires, qui ont diminué les conditions commerciales des libraires au cours des 15 dernières années et qui, aujourd'hui, sont les acteurs les plus profitables de l'industrie.

M. Kotto : O.K. Si je vous entends bien, vous remettez en question la crédibilité même de la démarche de vos collègues du milieu relativement à l'impératif de régler le prix du livre neuf numérique et physique?

M. Renaud (Blaise) : Je mets en question que ce ne sera pas une mesure qui aura pour effet de favoriser le maintien des librairies traditionnelles et qu'également c'est une mesure qui risque d'avoir des impacts négatifs sur plusieurs acteurs de la chaîne. D'une part, les librairies, deux moyens pour ça. Premièrement, les ventes en ligne. Vous avez entendu parler des ventes en ligne il y a à peine une demi-heure. Alors, on a tous des entrepôts au Québec : Amazon, Chapters ont des entrepôts à Toronto. Est-ce que la mesure va être en mesure d'empêcher les acteurs qui ont des sites Internet basés en Ontario de vendre à rabais au Québec, alors que nous qui avons des entrepôts basés au Québec, on va être pieds et poings liés sur l'île? Ça, c'est susceptible de, donc, déclencher une guerre des prix qui serait pénalisante.

Deuxièmement, vous avez le fait des librairies qui sont à la frontière avec l'Ontario. Nous, on a une librairie à Gatineau, et, à Ottawa, en face, le libraire sera susceptible de casser les prix tant qu'il voudra, de faire de la publicité à Gatineau. Maintenant, c'est facile, vous faites de la publicité avec Google, tous les gens qui habitent à Gatineau vont chercher n'importe quoi sur Internet, puis ils vont voir des publicités leur apparaître disant que les livres sont 25 % moins chers à Ottawa. C'est facile à faire concurrentiellement parlant, de nos jours, ça. Et c'est un danger qui ne peut pas être prévenu d'une manière efficace.

L'autre retombée négative potentielle de cette histoire de réglementation, c'est que, d'après moi, les ventes en grandes surfaces vont baisser, et ces ventes ne seront pas entièrement récupérées en librairie. Donc, vous allez avoir les éditeurs et les distributeurs qui vont réaliser, six mois plus tard, que leur chiffre d'affaires global est à moins 20 % et qui vont vouloir se sauver. Ils vont faire deux choses : soit fermer, soit augmenter le prix de détail de leurs nouveautés de manière à contrebalancer leurs revenus.

M. Kotto : O.K. Je reviens sur la... enfin, l'expérience de réglementation. Il y a 13 pays, disons, 13... 12, puisque la Norvège est dans une démarche comme la nôtre en ce moment, en train de débattre. Et, parmi ces 12 pays, il y en a deux notoires en matière de leadership culturel : la France et l'Allemagne. En France, il y a une longue expérience de pratique du prix réglementé. Est-ce que vous vous êtes penché sur le cas de la France...

M. Kotto : ...la France et l'Allemagne. En France, il y a une longue expérience de pratique du prix réglementé. Est-ce que vous vous êtes penché sur le cas de la France? Si oui, est-ce que c'était une démarche inutile pour protéger le filet des librairies indépendantes aussi?

M. Renaud (Blaise) : Ce n'était une démarche inutile, mais autant dans le cas de la France que de l'Allemagne que dans tous les autres pays que vous avez mentionnés, il existait des phénomènes de guerres des prix, telles que je les ai décrites tout à l'heure, où les libraires vendaient les livres en dessous du prix public suggéré par l'éditeur. Et la réglementation leur a permis de remonter le prix de vente, ce qui augmenté leur marge brute. Au Québec, la réglementation ne permettra pas aux librairies d'augmenter leur marge brute. Le pari, ici, est différent. En France, on a dit : Les librairies vont avoir une marge brute accrue, parce qu'à l'époque, en plus, la France passait par une période de déréglementation. L'industrie s'autoréglementait en France jusqu'en 1981 et lorsque la loi Lang est arrivée, c'était un support à ça. Donc, les distributeurs vendaient les livres aux libraires à un prix net. On disait : Tel livre sort, c'est 5 \$ pour le marchand et les marchands les vendaient, dans certains cas, 7 \$, dans d'autres cas, 11 \$, dans d'autres cas, 9 \$ et dans d'autres cas, 14 \$, ce qui créait des guerres de prix.

Aujourd'hui, la France est revenue avec un système de remises. Donc, en disant : Le livre vaut 20 €, le libraire a une remise sur les 20 € qui est le prix de vente public. Mais, pour revenir à votre question, très clairement, dans les pays où il y a des guerres de prix, oui, les libraires peuvent bénéficier d'une mesure de réglementation parce qu'ils augmentent leur marge. Au Québec, ça n'est pas le cas depuis 15 ans maintenant.

M. Kotto : O.K. Vous êtes très affirmatif relativement à l'hypothèse qu'une telle application ou d'une telle régulation, dis-je, au Québec. Avez-vous des éléments qui peuvent nous permettre de lire cette hypothèse comme vous le faites? Des éléments tangibles, factuels?

M. Renaud (Blaise) : Vous parlez de...

M. Kotto : Ou des modèles de projections, des modèles économiques?

M. Renaud (Blaise) : Vous me parlez du gain de marge des libraires?

M. Kotto : Non, non, l'application. Vous dites, vous affirmez que c'est impossible que ça fonctionne, la régulation du prix sur le livre neuf, fonctionne au Québec.

M. Renaud (Blaise) : L'éditeur établit un prix de vente à 10 \$ sur un livre. Le libraire le paie 6 \$. Aujourd'hui, le libraire vend déjà le livre 10 \$. Vous faites une réglementation demain, le libraire va continuer de vendre le livre à 10 \$. Il ne fera pas un centime de plus sur la vente du livre.

Donc, d'aucune manière la rentabilité des librairies va s'améliorer. Le seul cas où ça pourrait se faire, c'est, comme je le disais, si les gens qui vont chez Costco deux fois par semaine ou toutes les semaines ou tous les mois, peu importe, venaient, à la place d'aller chez Costco, chez leur libraire. Mais il y a peu de chances pour que ça se produise, parce que toutes les grandes surfaces dont on parle, ce sont des surfaces qui vendent des biens de première consommation. Donc, la fréquence d'achat dans les grandes surfaces est cinq fois, six fois, 10 fois, 20 fois supérieure à la



fréquentation des librairies. Les gens vont plus souvent à la pharmacie que dans une librairie. Ils vont plus souvent chez Wal-Mart que dans une librairie. Les gens vont continuer à acheter les livres dans les grandes surfaces. Ce qui a été décrit tout à l'heure, à savoir que les gens sont dans la librairie et font un détour pour aller chez Costco, c'est faux. Les gens vont chez Costco et font un détour pour aller à la librairie, parce que Costco ne tient pas le livre qu'ils veulent, pour la majorité de la population, entendons-nous. Effectivement, il y a 5 %, 10 %, 15 % peut-être de la population, selon les agglomérations, qui se rendent dans les librairies régulièrement. Mais ce n'est pas le cas de la majorité, loin de là.

M. Kotto : Merci.

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

M. Roy : Merci, Mme la Présidente. Bonjour, M. Renaud. J'ai une question très simple. Bon, je ne connais pas vraiment le domaine. Comment on fait pour définir le prix d'un bouquin.

M. Renaud (Blaise) : C'est l'éditeur qui définit le prix du livre.

M. Roy : Et sur quelles balises?

M. Renaud (Blaise) : Bien, alors, vous avez la production québécoise puis vous avez la production étrangère, qui est importée par les distributeurs. Dans le cas de ce qui est la production québécoise, c'est l'éditeur qui juge du prix de vente moyen, en évaluant un peu le marché au meilleur de ses connaissances et en se disant : Je pense que ce roman devrait valoir 24,95 \$. C'est totalement arbitraire, mais c'est l'éditeur qui le décide.

Dans le cas des livres importés, c'est le distributeur qui établit le prix du livre. Comme je l'ai dit, vous avez, dans la loi, une table. Aujourd'hui, c'est 1,38 \$, l'échange avec l'euro puis la table dit que le change, bon, pour tenir compte des frais de transport, etc., devrait être à 1,65 \$. Et il y a des livres qui sont bien au-dessus de ça et il y en a d'autres qui sont bien en dessous de ça. Donc, un distributeur qui importe un livre européen, par exemple, un livre sur des... Prenons les recettes de gâteaux. Moi, je suis un distributeur, j'importe un livre sur les recettes de gâteaux de France. Je dis : Ça, ça vaut 10 € en France, donc, techniquement, je devrais le vendre aux alentours de 16,50 \$, mais je ne pense pas que ça va se vendre au Québec à 16,50 \$. Donc, le distributeur a tout à fait le droit de dire : Bien, il va se vendre 9,95 \$ au Canada, soit moins cher que le prix français. Et donc, les éditeurs québécois sont aussi victimes de cette concurrence-là. Ils doivent s'ajuster avec...

M. Renaud (Blaise) : ...mais je ne pense pas que ça va se vendre au Québec à 16,50 \$. Donc, le distributeur a tout à fait le droit de dire : Bien, il va se vendre 9,95 \$ au Canada, soit moins cher que le prix français. Et donc, les éditeurs québécois sont aussi victimes de cette concurrence-là et doivent s'ajuster avec des mesures qui ne sont jamais appelées comme ça, mais qui s'apparentent à du dumping, le dumping étant plus présent dans certaines catégories de livres que dans d'autres, et puis inversement sur des produits où il y a une faible concurrence de la part de l'édition québécoise, un auteur à succès, les livres de poche par exemple, bien les distributeurs appliquent des tables complètement prohibitives qui font qu'un livre qui vaut 10 € en France se retrouve à

22 \$ ici au Québec. Puis ce qui est pernicieux dans ce modèle-là, si vous permettez, c'est qu'il faut tenir compte de deux choses. La première chose, les librairies se sont accoutumées à ces modèles-là, ont mis ça dans leur chiffre d'affaires. Donc, si demain le prix des livres passait effectivement de 22,50 \$ à 16,50 \$ parce que c'est le maximum de la table, le chiffre d'affaires des librairies se casserait la gueule parce que ce n'est pas vrai que les gens vont acheter 25 % plus de livres si le prix moyen baisse de 25 % non plus. Il faut faire attention à ça.

M. Roy : Merci beaucoup.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup, M. le député de Bonaventure. Mme la députée de Laporte.

Mme Ménard : Merci beaucoup, Mme la Présidente. M. Renaud, bonjour. Alors, écoutez, vous nous avez donné beaucoup, beaucoup d'information, et que j'ai trouvée très intéressante. Je pensais que j'avais fait de grandes recherches, mais j'ai appris beaucoup. Des nouveaux... des nouvelles choses. M. Renaud, bon, on le sait, vous le savez, beaucoup de librairies ont fermé leurs portes. À quoi attribuez-vous ces fermetures? Bon, on sait que le phénomène des nouvelles plateformes, la technologie, l'émergence de la technologie et tout ça. Alors, pouvez-vous élaborer comment... À quoi attribuez-vous ces fermetures?

M. Renaud (Blaise) : Je pense qu'il ne faut pas généraliser, mais je les attribuerais principalement à... Bon, la première chose, évidemment, c'est la baisse des conditions commerciales à laquelle font face les librairies. Et, comme je vous dis, ça a été reconnu dans les rapports de la commission Larose et les deux, trois rapports qui ont été publiés avant et après, qui étaient faits par le milieu du livre lui-même. Dans les années 1970, les libraires avaient des marges brutes de 50 %, ne payaient pas de transport sur le prix des livres, avaient des délais tellement plus longs que ce qui se fait aujourd'hui dans certains cas. Vous vous retrouvez aujourd'hui, les marges brutes ont diminué pendant que les coûts d'opération ont augmenté. C'est sûr que, pour la librairie qui est des petits commerces, qui payait jadis et aujourd'hui encore les employés à salaire minimum ou non loin de là, quand le coût de votre masse salariale augmente de 50 % alors que votre chiffre d'affaires ne suit pas, et qu'en plus votre marge brute tombe, et que vos loyers augmentent, et que vous payez du transport sur les marchandises que vous recevez et, en plus, sur celles que vous retournez, parce que le phénomène des retours en librairie est très présent, et le phénomène des retours a augmenté à mesure que l'industrie s'est développée. Donc, vous commandiez 10 livres, vous en retourniez un, vous ne payiez pas de transport à l'époque et vous aviez 50 % de marge. Aujourd'hui, vous en commandez 10, vous allez en retourner trois, quatre dans le cas de certains petits libraires. Donc, c'est du transport que vous allez payer en les recevant, du transport que vous allez payer en les retournant, du personnel que vous allez payer pour les débiller, les remettre dans les cartons et les renvoyer. Et, je veux dire, c'est un phénomène tout à fait réel. Donc...

Et je parlais des livres importés. Les livres importés viennent encore exacerber cet effet-là, parce que le taux de change avec l'euro était au début des années 2000 à 1,70. L'an dernier, il était à 1,20. À la base, de manière générale, c'est sûr que les distributeurs tiennent en compte la valeur de l'euro. Donc, un livre qui se vendait 10 € à l'époque, si vous faisiez le taux de change avec l'euro, ça faisait automatiquement 17,00 \$, taux de change simple. Aujourd'hui, ça fait 12,00 \$.

Donc, la marge en pourcentage restant la même, c'est sûr que la rentabilité des libraires se dégrade. Puis après, il faut conjuguer à ça effectivement des changements dans le commerce de détail auxquels certains libraires n'ont pas su faire face. Mais ça se voit aussi dans d'autres milieux. L'avènement de l'Internet auquel certains n'ont pas su faire face, mais qui se voit aussi dans d'autres milieux.

Et puis généralement, comme je le disais tout à l'heure, je pense qu'il faut s'éloigner un peu de cette différenciation entre la librairie indépendante et la librairie de chaîne. Je peux vous assurer que mes librairies ont de libraires tout aussi compétents. J'ai dit tout à l'heure que j'ai 1 000 employés. Il y en a qui sont libraires depuis 35 ans là-dedans. Ce n'est pas vrai que, parce qu'ils travaillent pour Renaud-Bray, ils sont moins compétents qu'un libraire qui travaille dans une librairie indépendante. Ce n'est pas vrai que j'ai moins de livres en stock. Ce n'est pas vrai que je suis moins accessible auprès de la population. Donc, oui, il faut faire quelque chose pour supporter la librairie, mais il faut avoir une vision d'ensemble. Regardez justement quels sont les cas de succès et pourquoi. Pourquoi on a réussi il y a 15 ans à faire qu'un réseau de, à l'époque, 25 librairies dont les deux tiers étaient déficitaires est devenu profitable, rentable, viable, autonome? Et puis pourquoi justement certaines librairies indépendantes, qui ne sont pas toujours des librairies des régions, parfois c'est des librairies centrales en milieu urbain qui n'arrivent plus à joindre les deux bouts. Mais, sans doute, c'est une baisse de la marge qui affecte tout le monde, même ceux qui...

M. Renaud (Blaise) : ...et pourquoi justement certaines librairies indépendantes qui ne sont pas toujours des librairies des régions, parfois, c'est des librairies centrales en milieu urbain qui n'arrivent plus à joindre les deux bouts. Mais, sans doute, c'est une baisse de la marge qui affecte tout le monde, même ceux qui survivent encore aujourd'hui.

113 Mme Ménard : Merci. Pour la gouverne de tous et les milliers de personnes qui nous regardent actuellement, les téléspectateurs...

55 M. Kelley : Des centaines de milliers.

113 Mme Ménard : ...des centaines de milliers. C'est ce qu'on m'a dit hier, des centaines de milliers, bon, vous avez parlé tantôt qu'il y avait trois gros joueurs. Alors, il y a l'éditeur, le distributeur et le libraire. Bon. Mon collègue vous a posé — de Bonaventure — vous a posé une question. Mais j'aimerais que vous ne parliez que de ça, là. Quel est le fonctionnement actuellement, l'éditeur, distributeur, libraire? Parce que vous parlez des marges qui semblent être énormes, là, pour l'éditeur. Alors, expliquez-nous ça, là, très clairement, là pour tous les milliers de personnes qui vous écoutent.

M. Renaud (Blaise) : C'est un phénomène complexe, donc je vais essayer de ne pas me perdre dans les détails.

L'éditeur trouve un auteur, estime le potentiel du livre, achète les droits, fait la mise en page, prend un risque à imprimer les copies, puis imprime ces copies-là. Que ce soit un éditeur français ou québécois, c'est le même principe. Et, au Québec, ces éditeurs signent un contrat exclusif avec l'un des trois distributeurs. Je dis trois, l'ADELF qui est l'Association des distributeurs exclusifs

de livres français, c'est 23 membres, mais vous en avez trois qui se partagent, aujourd'hui en 2013, 91 % du marché, et cette concentration-là est un phénomène qui était allé de concert avec l'érosion des marges des libraires parce qu'en 2004 les trois principaux distributeurs avaient 66 % du marché, 2005, il y a eu un rachat, ils sont passés à 80 %, 2009, ils sont passés à 85 %, puis, en 2013, ils sont à 91 %.

Alors, les distributeurs sont exclusifs. Vous choisissez un des trois distributeurs selon une faible concurrence parce que, relativement, les distributeurs ont des modèles similaires. D'une part, dans certains cas, c'est des affiliations, donc un distributeur est détenu en partie par des éditeurs français. C'est le cas de Socadis qui est la propriété de Gallimard. Au Québec, l'autre gros éditeur que vous... gros distributeur, pardon, ce sera Les Messageries ADP qui appartiennent à Québecor. Donc, tous les éditeurs de Québecor sont distribués chez ADP. Puis, après, vous avez éditeurs indépendants qui n'ont pas de lien avec des distributeurs, mais qui ont des liens historiques amicaux, qui ont toujours travaillé ensemble ou ce genre de choses.

Et là, le distributeur fait deux fonctions principalement, une fonction de boîte et ficelle, donc : mettre les livres dans les cartons, les livrer aux libraires, gérer la facturation, les délais de paiement, absorber le flux des retours évidemment. Et l'autre tâche qui a été confiée progressivement au distributeur, alors que, dans la plupart des autres marchés, elle relève de l'éditeur lui-même, c'est la tâche de diffusion. Donc, c'est que, le distributeur, il paie des représentants qui viennent avec des valises de feuilles de papier. Il dit : Le mois prochain, j'ai ça qui sort. Vous avez l'image du livre, le texte, le prix, l'ISBN, et les rencontres des acheteurs ou des libraires selon la structure que vous avez, et leur vend ça.

Là, il n'y a aucune négociation, le prix de vente est décidé par l'éditeur ou le distributeur. La marge, c'est toujours 40 %. Et là, on dit à l'éditeur... au libraire, pardon : Je pense que vous devriez en prendre tant parce que ça correspond à votre clientèle, parce que ça correspond à votre profil. Dans le cas de Renaud-Bray, ce n'est pas compliqué, on prend tout. Donc, ils font une règle de trois avec un livre qui est similaire, qui est paru dans le passé, puis, bon, tel livre, vous en aviez 1 000 donc vous devriez en prendre 1 500, puis c'est toujours inflationniste, cette histoire, évidemment. Vu que c'est retournable en plus, c'est difficile de conscientiser les gens sur le coup. Et donc les libraires commandent, et puis, ce qui n'est pas vendu, bien, il a techniquement 12 mois pour le retourner. Mais, après, il y a tout un phénomène de remise en marché à la période de Noël qui est une période importante pour la librairie et autre. Mais il n'y a aucune négociation, à proprement parler, de conditions commerciales, ce sont des conditions toujours imposées par les distributeurs et qui sont uniques pour tous. Donc, la magie du milieu du livre, c'est : vous en achetez un, vous allez le payer 6 \$ pour le revendre 10 \$. Vous en achetez 10 000, devinez quoi? Vous allez aussi les payer 6 \$ chacun pour les revendre 10 \$. Il y a cette problématique-là qui joue avec des notions de concurrence et de saines relations commerciales évidemment.

113 Mme Ménard : Merci beaucoup pour l'explication. Et j'ai une dernière question, la question qui tue. En 2000, le groupe Renaud-Bray était pour la réglementation du prix du livre et demandait à la ministre actuellement du Travail qui était ministre de la Culture dans le temps de ne pas mettre ce dossier-là sur les tablettes, et là, bien sûr, là, je constate, c'est clair, net et précis,

vous n'avez plus la même opinion. Qu'est-ce qui vous a fait évoluer à ce que vous pensez aujourd'hui?

M. Renaud (Blaise) : Bien, comme j'ai dit, c'est très simple, tout à l'heure...

Mme Ménard : ...je constate, c'est clair, net et précis, vous n'avez plus la même opinion. Qu'est-ce qui vous a fait évoluer à ce que vous pensez aujourd'hui?

M. Renaud (Blaise) : Bien, comme j'ai dit, c'est très simple, tout à l'heure, il y avait une guerre des prix au Québec jusqu'à ce que, nous, on rachète, à l'été 1999. Renaud-Bray, c'était six librairies, à l'époque, puis on en a racheté d'une claque 21, qu'il a fallu absorber. Et c'étaient des structures très différentes. Donc, la guerre des prix, quand j'ai dit qu'elle s'était arrêtée en 1999, ce n'est pas tout à fait vrai, elle s'est continuée jusqu'au milieu des années 2000, fin... pardon, milieu de l'année 2000, fin de l'année 2000. Et puis, à l'époque, quand les consultations sur ces notions de réglementation avaient commencé... bien, c'est pourquoi Renaud-Bray disait, effectivement : On va empêcher les guerres de prix, donc légiférez le prix du livre. Ça rejoint tout à fait ce que je disais tout à l'heure.

L'autre raison, toutefois, c'est que la mesure de réglementation des prix qui était proposée en 2000 était différente de celle qui est proposée aujourd'hui. Aujourd'hui, vous avez cette notion de réglementation pendant les neuf premiers mois seulement puis vous avez le rabais de 10 %. Alors, il y a quelque chose qui n'a pas été discuté. On parle de Renaud-Bray comme un réseau, Archambault comme réseau, les méchantes chaînes. Coopératives scolaires, ça, c'est un réseau de 91 établissements, et, bon, si ma mémoire est exacte, sur les 91, il y en a 12 qui sont des librairies agréées. Alors, ce que ces coopératives scolaires mais aussi librairies agréées font, c'est qu'elles vendent à des bibliothèques et à des organismes gouvernementaux ou paragonnementaux des livres à plein prix sur lesquels ils font un profit de 40 %, et ce profit-là est absorbé évidemment et leur permet de venir diminuer d'encore le prix de vente des livres aux étudiants. Donc, les étudiants n'achètent plus leurs livres dans les librairies, ils les achètent à rabais dans les coopératives scolaires, ce qui a mené à un phénomène, depuis quelques années...

C'est que les libraires indépendants commencent à faire des rabais sur les livres de fond qui traditionnellement, dans n'importe quel pays, sont la chasse gardée des libraires, qui garantit une viabilité à la librairie, une vitalité. On est en pleine rentrée scolaire. Vous allez avoir un professeur, dans un cégep, qui va dire à ses quatre classes de 36 étudiants : Allez acheter La peste, d'Albert Camus. C'est un livre au programme puis, ça, ça vaut 16,95 \$, si ma mémoire est exacte. Mais, aujourd'hui, le libraire ne le vendra pas 16,95 \$, il va les vendre 13 \$, 13,50 \$. Il va leur faire 20 % pour compétitionner avec la coopérative scolaire qui est dans les murs mêmes de l'établissement puis qui, elle, va le vendre peut-être avec 17 % de rabais. Et, ça, ce n'est pas du tout tenu en compte dans le projet de réglementation.

Puis d'ailleurs quand je parlais aussi d'allouer les subventions indirectes que sont les achats des collectivités, il faudrait se demander si le but de la loi, qui était de favoriser le maintien d'un réseau de librairies dans toutes les régions puis l'accès du livre : Bien, est-ce que, quand on prend une partie du 80 millions de dollars qui est dépensé chaque année en achat des collectivités

puis qu'on le redonne à des coopératives scolaires qui viennent, par la bande, concurrencer les librairies...<sup>TM</sup> Je pense qu'on tourne en rond aussi un peu.

Mme Ménard : Merci beaucoup, M. Renaud.

Une voix : Est-ce qu'il reste du temps?

La Présidente (Mme Vien) : Oui. Il reste une minute.

M. Kelley : Alors, merci beaucoup pour...

Et c'est juste une question très courte : Comment fixer le prix numérique des livres et comment s'assurer, dans le même empire, qu'à la fois le consommateur, les écrivains, les distributeurs, tout le monde est protégé dans la fixation des prix des livres numériques?

M. Renaud (Blaise) : Je n'ai pas abordé moi-même la question du numérique dans mon mémoire pour deux raisons : la première, c'est qu'actuellement c'est quand même excessivement marginal, autant au Québec qu'en France et dans le marché francophone; la deuxième, qui est la plus importante ici, c'est que, quand vous devenez un revendeur de livres numériques, vous signez un contrat spécifique avec un entrepôt numérique, qui parfois est un distributeur, parfois va être De Marque, que vous avez ou que vous rencontrerez prochainement, et les éditeurs vous obligent, dans ces contrats-là, à respecter le prix de détail suggéré du livre. Donc, il n'y a pas de législation gouvernementale, mais il y a une autoréglementation dans le milieu où l'éditeur a choisi qu'il n'y aurait pas de guerre des prix. Et ça existe aujourd'hui.

Vous savez, moi, depuis quelque temps, je vends des machines Nespresso dans mes librairies. Le gars de Nespresso Canada, Jacques, m'a dit le premier jour... J'ai dit : Mais est-ce que les gens vont venir casser les prix? Il m'a dit : Non. J'interdis à tous les revendeurs de casser les prix. Donc, jamais vous allez voir une machine Nespresso qui est à 15 %, 20 %, 25 % de rabais, que ce soit chez La Baie, chez Future Shop ou autres, parce que ce sont des acteurs qui autoréglementent leur industrie, alors que, dans l'industrie du livre, vous avez les distributeurs qui vont vendre directement à la grande distribution et étiqueté à rabais.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup.

M. Renaud (Blaise) : Merci.

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

Mme Roy (Montarville) : Oui. Merci beaucoup, Mme la Présidente. M. Renaud, fort édifiant de vous entendre. C'est un autre son de cloche et ça nous donne une autre perspective. Et j'aimerais vous entendre dans la problématique actuelle, cette réglementation sur laquelle... qui pourrait peut-être voir le jour, on ne le sait pas, pour faire en sorte que les grandes surfaces n'offrent plus de très gros rabais, mais se limitent à 10 % de rabais...

Mme Roy (Montarville) : ...j'aimerais vous entendre dans la problématique actuelle, cette réglementation sur laquelle... qui pourrait peut-être voir le jour, on ne sait pas, pour faire en sorte que les grandes surfaces n'offrent plus de très gros rabais mais se limitent à 10 % de rabais.

La question que je vous pose est plutôt d'ordre philosophique, mais vous connaissez le milieu, vous connaissez le marché, vous connaissez les gens. Est-ce que vous trouvez qu'on évacue du discours les vrais besoins de la clientèle, du lecteur, parce que vous les côtoyez, vous avez plusieurs librairies, est-ce qu'on pense à eux dans tout ce discours-là?

M. Renaud (Blaise) : Je pense que les libraires qui sont là aujourd'hui pensent beaucoup à cette clientèle-là, puis c'est pour ça que je disais tout à l'heure: C'est paradoxal, ma position ici, j'ai l'air d'être le chef de l'opposition dans ce débat, du moins où je prends position contre la réglementation. Mon discours, c'est: Préservons la librairie, mais de grâce trouvons un moyen qui va véritablement préserver un réseau de librairies et non quelque chose qui prétend le préserver, mais n'aura en fait aucun impact et qui risque même d'en pénaliser certains. Donc, oui, il faut préserver les librairies puis les librairies se

préoccupent déjà de la clientèle. Je pense que les gens des ligues qui étaient là avant moi l'ont démontré. Les gens que j'ai rencontrés en entrevue aussi, dans les médias, qui étaient un peu avec des positions à la mienne, soutenaient la même chose.

Vous savez, beaucoup d'associations d'auteurs m'ont dit : Ah! Renaud-Bray, vous êtes contre la réglementation. Pourquoi? Je leur explique. Ils comprennent. Je dis : Vous, pourquoi vous êtes pour? Ils me disent : Bien, parce qu'on nous a dit que ça allait sauver les librairies. Beaucoup de gens appuient l'idée de sauver les librairies sans se questionner si ces mesures-là auront l'effet escompté. Moi, je suis convaincu qu'elles n'auront pas l'effet escompté et je dis: Trouvons d'autres moyens.

Mme Roy (Montarville) : Et qu'au bout du compte le consommateur, le lecteur n'y trouvera pas nécessairement son compte si ces mesures sont mises de l'avant.

M. Renaud (Blaise) : Absolument pas, parce tout le monde est d'accord sur l'effet qu'aura la disparition des librairies, c'est-à-dire un appauvrissement de la biodiversité. Maintenant, c'est comment préserver ces librairies sur quoi il faut s'entendre.

Mme Roy (Montarville) : Donc, à la lumière de ce que vous nous avez dit, c'est vraiment revoir cette chaîne, cette chaîne des trois intervenants dans le milieu du livre, et ça, personne ne nous l'a soumis jusqu'à présent. Vous faites cavalier seul pour le moment, mais il y en aura d'autres. Dans quelle mesure est-ce qu'on pourrait justement convaincre nos commettants qu'il faut peut-être ouvrir la loi n° 51 et changer la façon de faire?

M. Renaud (Blaise) : Comme je vous le dis, déjà, la loi n° 51, si vous regardez dans le détail, il a été question tout à l'heure de cette indexation à tout le moins des valeurs qui étaient prévues dans les règlements dépendant de la loi n° 51. C'est sûr que c'est facile pour un joueur indépendant de dire : Je dois vendre 100 000 \$ ou 300 000 \$ au grand public, parce que 300 000 \$ c'était, en

1979 ou en 1981, quand la loi est passée versus ce que c'est aujourd'hui, c'est deux choses différentes.

Alors, est-ce qu'on est là pour préserver un maximum de libraires indépendants ou si on est là pour préserver un réseau de librairies fort et rendre le meilleur service au public. Je pense qu'à un moment donné il va y avoir une volonté... on a dit tout à l'heure que c'était une volonté sociale, je crois effectivement que c'est une volonté sociale, mais il y a eu des questions sur... je pense c'est vous-même qu'il l'avait posée: Combien de librairies y a-t-il au Québec par habitant, combien de librairies y a-t-il au Québec par livre vendu? Donc, je veux dire, combien de livres en moyenne vend une librairie au Québec, versus une librairie en France, versus une librairie aux États-Unis...

La Présidente (Mme Vien) :Merci. Merci, monsieur.

M. Renaud (Blaise) : ...versus au Canada anglais. Il faut se poser ces questions.

La Présidente (Mme Vien) : Merci. Merci beaucoup. Je cède maintenant la parole à Mme la députée de Gouin.

Mme David : Merci, Mme la Présidente. Bonjour. Écoutez, moi aussi je vous ai écouté avec beaucoup d'attention. Effectivement, on a là un point de vue nouveau, en fait nouveau pour nous, et différent, et sur la question des distributeurs, je la trouve particulièrement intéressante, mais je ne la commenterai pas, parce que je sens que j'ai besoin d'y réfléchir encore. Ce qui me laisse toutefois un peu perplexe, c'est votre opposition à la réglementation. Vous dites, puis j'ai regardé votre mémoire, au fond, ce sont surtout les distributeurs — et j'ai compris votre discours là-dessus, j'ai compris vos propos — qui sont l'âme de tout ce regroupement qui propose une réglementation du nouveau livre, là, du livre qui vient de sortir. Bon, peut-être que c'est un joueur important, mais je vous soumet quand même que, depuis hier, on en a entendu bien d'autres. Et j'ai un peu de difficulté à comprendre... Je vais poser ma question autrement. Je comprends que vous disiez: Ça n'est pas la solution ou en tout cas la meilleure, d'après vous certainement pas la meilleure, la plus efficace, etc., pour sauver les librairies indépendantes ou même vos succursales. Mais pourquoi vous y opposez-vous, si, à tout le moins, la majorité des acteurs du milieu sont d'accord et s'ils estiment que le risque en vaut la chandelle et qu'au fond, même si ce n'est pas la panacée, ça n'aurait pas vraiment d'effet négatif sur la librairie? C'est ça que j'ai un petit peu de...

Mme David : ...du milieu sont d'accord, et, s'ils estiment que le risque en vaut la chandelle et qu'au fond, même si ce n'est pas la panacée, ça n'aurait pas vraiment d'effets négatifs sur la librairie. C'est ça que j'ai un peu de difficulté à comprendre.

M. Renaud (Blaise) : En fait, je n'ai pas dit que ça n'aurait pas d'effets négatifs sur la librairie, j'ai dit que ça serait des effets qu'on connaîtrait après.

Comme je vous ai dit, moi, aujourd'hui, j'ai un entrepôt qui fait qu'on vend quand même 10 millions de dollars par année de livres sur internet, dont au moins 80 % de ça au Québec. La concurrence d'Amazon est excessivement forte en France, en Belgique, en Suisse, là où il y a des



marchés qui se sont développés rapidement. Au Québec, Amazon est encore très faible parce que c'est un micromarché, d'une part, et, d'autre part, parce que Renaud-Bray est très bien implanté sur la question des ventes en ligne, ainsi que certains de mes concurrents. Le jour où je serai contraint de vendre en ligne à un certain prix, ce sera facile pour Amazon d'arriver, de pratiquer une politique de cassage de prix automatique, dans laquelle je ne pourrai pas suivre, et de ramasser le marché de la vente en ligne, et ça tiendra aussi pour les sites des libraires indépendants, d'une part. D'autre part, comme je vous ai dit, les ventes qui sont réalisées en grandes surfaces, qui sont quand même 20 % des ventes de livres au Québec au grand public, vont tomber. Ce n'est pas vrai que, quand vous êtes chez Costco, que vous voyez le nouveau Josée di Stasio à 25 \$ en faisant votre épicerie, vous allez l'acheter s'il est 35 \$. Les gens vont y penser à deux fois. Ce n'est pas une question de revenus, ce n'est pas une question de budget, c'est une question d'achat impulsif. Quand vous mettez un produit à côté de la caisse à 4 \$, vous allez en vendre plus que s'il est 8 \$.

La Présidente (Mme Vien) : Merci beaucoup, M. Renaud. C'est tout le temps que nous avons. Merci infiniment de votre contribution. Je vous souhaite une belle fin d'après-midi, un bon retour et je suspends, le temps d'accueillir M. Marc Alain, du Groupe Modus.

(Suspension de la séance à 17 h 7)