

## FORUM

## MYSIAINE GAGNON

## Vers un régime de prix unique du livre?

Le contexte dans lequel évolue l'industrie québécoise du livre a beaucoup changé ces dernières années. Devrons-nous en arriver à fixer les prix?

## POUR

## Il faut consolider les acquis

GÉRALD LAROSE  
L'auteur vient de présider le Comité sur les pratiques commerciales dans le domaine du livre. Nous publions ici un extrait du rapport du comité.

Dans tous les cas où une réglementation du prix est instaurée, par le biais d'une législation ou d'un accord interprofessionnel, des visées à long terme en matière de livres et de faire des guerres de prix visant à éliminer la concurrence; les objectifs sous-jacents étant de diffuser l'ensemble de la production éditoriale et de vendre tous les jours plus de livres.

La plupart des pays européens ont choisi, à cet égard, de régler le prix de vente au détail du livre, alléguant que « le livre est un produit commercial comme les autres » et qu'il mériterait un statut d'exception culturelle. Dans les pays pronant le grif libre et où le livre est un produit commercial sans plus, la situation est généralement plus favorable à la librairie indépendante et à la production éditoriale.

Gérald Larose

Le phénomène de la concentration accentue encore la fragilité de l'équilibre économique de la chaîne du livre. Les grandes chaînes de librairies capables de se livrer entre elles des guerres de prix menacent les librairies indépendantes, qui ne pourraient, dans cette éventualité, se prémunir ou se mettre à l'abri.

Les membres du Comité considèrent qu'il importe avant tout de consolider les acquis de l'industrie québécoise du livre, dans une conjoncture où la situation économique d'une bonne part des entreprises demeure précaire. Aussi, considèrent-ils vital, pour l'industrie du livre et pour la préservation d'un réseau de librairies riche et diversifié, d'ajouter une arme à l'arsenal en instaurant un régime de prix unique sur le prix de vente au détail des livres.

Atteindre les cibles  
Le problème de la concurrence sur le prix étant principalement associé à la nouveauté, c'est en ce domaine qu'il est proposé de régler le prix des livres durant l'année de leur parution, d'abord, pour se prémunir de guerres de prix éventuelles, et ensuite, dans l'objectif de permettre à la librairie de récupérer une part de la vente des nouveautés qui sont actuellement soldées par les grandes surfaces et certaines chaînes de librairies.

Les membres du Comité sont conscients que le marché s'est déplacé (déplacement de l'achat combiné à un déplacement de la

clientèle), et qu'on ne peut estimer, avec l'instauration d'un régime de prix unique, quelle proportion des titres de grande vente reviendrait en librairie. Ils sont conscients également des effets à double tranchant d'une telle mesure qui risquerait d'avantager encore plus les entreprises aptes à effectuer des économies d'échelle à accroître leurs outils promotionnels et leur marge bénéficiaire.

Par ailleurs, on s'inquiète de l'impact d'une surabondance de règlements sur la production éditoriale québécoise, la réglementation du prix au détail du livre devant être encadrée législativement et aux programmes de soutien déjà en place. Aux yeux des éditeurs, laisser les librairies effectuer également des concurrentiels dans leurs rapports commerciaux avec les libraires leur apparaît préjudiciable.

Un régime de prix unique s'avère le seul moyen de contrer les guerres de prix, sans qu'il y ait l'avenir de l'industrie du livre, de l'édition québécoise et du réseau des librairies agréées se trouverait compromis.

Le principe de la concentration accentue encore la fragilité de l'équilibre économique de la chaîne du livre. Les grandes chaînes de librairies capables de se livrer entre elles des guerres de prix menacent les librairies indépendantes, qui ne pourraient, dans cette éventualité, se prémunir ou se mettre à l'abri.

Les membres du Comité considèrent qu'il importe avant tout de consolider les acquis de l'industrie québécoise du livre, dans une conjoncture où la situation économique d'une bonne part des entreprises demeure précaire. Aussi, considèrent-ils vital, pour l'industrie du livre et pour la préservation d'un réseau de librairies riche et diversifié, d'ajouter une arme à l'arsenal en instaurant un régime de prix unique sur le prix de vente au détail des livres.

Atteindre les cibles  
Le problème de la concurrence sur le prix étant principalement associé à la nouveauté, c'est en ce domaine qu'il est proposé de régler le prix des livres durant l'année de leur parution, d'abord, pour se prémunir de guerres de prix éventuelles, et ensuite, dans l'objectif de permettre à la librairie de récupérer une part de la vente des nouveautés qui sont actuellement soldées par les grandes surfaces et certaines chaînes de librairies.

Les membres du Comité sont conscients que le marché s'est déplacé (déplacement de l'achat combiné à un déplacement de la

clientèle), et qu'on ne peut estimer, avec l'instauration d'un régime de prix unique, quelle proportion des titres de grande vente reviendrait en librairie. Ils sont conscients également des effets à double tranchant d'une telle mesure qui risquerait d'avantager encore plus les entreprises aptes à effectuer des économies d'échelle à accroître leurs outils promotionnels et leur marge bénéficiaire.

Par ailleurs, on s'inquiète de l'impact d'une surabondance de règlements sur la production éditoriale québécoise, la réglementation du prix au détail du livre devant être encadrée législativement et aux programmes de soutien déjà en place. Aux yeux des éditeurs, laisser les librairies effectuer également des concurrentiels dans leurs rapports commerciaux avec les libraires leur apparaît préjudiciable.

Le principe de la concentration accentue encore la fragilité de l'équilibre économique de la chaîne du livre. Les grandes chaînes de librairies capables de se livrer entre elles des guerres de prix menacent les librairies indépendantes, qui ne pourraient, dans cette éventualité, se prémunir ou se mettre à l'abri.

Les membres du Comité considèrent qu'il importe avant tout de consolider les acquis de l'industrie québécoise du livre, dans une conjoncture où la situation économique d'une bonne part des entreprises demeure précaire. Aussi, considèrent-ils vital, pour l'industrie du livre et pour la préservation d'un réseau de librairies riche et diversifié, d'ajouter une arme à l'arsenal en instaurant un régime de prix unique sur le prix de vente au détail des livres.

Atteindre les cibles  
Le problème de la concurrence sur le prix étant principalement associé à la nouveauté, c'est en ce domaine qu'il est proposé de régler le prix des livres durant l'année de leur parution, d'abord, pour se prémunir de guerres de prix éventuelles, et ensuite, dans l'objectif de permettre à la librairie de récupérer une part de la vente des nouveautés qui sont actuellement soldées par les grandes surfaces et certaines chaînes de librairies.

Les membres du Comité sont conscients que le marché s'est déplacé (déplacement de l'achat combiné à un déplacement de la

clientèle), et qu'on ne peut estimer, avec l'instauration d'un régime de prix unique, quelle proportion des titres de grande vente reviendrait en librairie. Ils sont conscients également des effets à double tranchant d'une telle mesure qui risquerait d'avantager encore plus les entreprises aptes à effectuer des économies d'échelle à accroître leurs outils promotionnels et leur marge bénéficiaire.

Par ailleurs, on s'inquiète de l'impact d'une surabondance de règlements sur la production éditoriale québécoise, la réglementation du prix au détail du livre devant être encadrée législativement et aux programmes de soutien déjà en place. Aux yeux des éditeurs, laisser les librairies effectuer également des concurrentiels dans leurs rapports commerciaux avec les libraires leur apparaît préjudiciable.

Le principe de la concentration accentue encore la fragilité de l'équilibre économique de la chaîne du livre. Les grandes chaînes de librairies capables de se livrer entre elles des guerres de prix menacent les librairies indépendantes, qui ne pourraient, dans cette éventualité, se prémunir ou se mettre à l'abri.

Les membres du Comité considèrent qu'il importe avant tout de consolider les acquis de l'industrie québécoise du livre, dans une conjoncture où la situation économique d'une bonne part des entreprises demeure précaire. Aussi, considèrent-ils vital, pour l'industrie du livre et pour la préservation d'un réseau de librairies riche et diversifié, d'ajouter une arme à l'arsenal en instaurant un régime de prix unique sur le prix de vente au détail des livres.

Atteindre les cibles  
Le problème de la concurrence sur le prix étant principalement associé à la nouveauté, c'est en ce domaine qu'il est proposé de régler le prix des livres durant l'année de leur parution, d'abord, pour se prémunir de guerres de prix éventuelles, et ensuite, dans l'objectif de permettre à la librairie de récupérer une part de la vente des nouveautés qui sont actuellement soldées par les grandes surfaces et certaines chaînes de librairies.

Les membres du Comité sont conscients que le marché s'est déplacé (déplacement de l'achat combiné à un déplacement de la clientèle), et qu'on ne peut estimer, avec l'instauration d'un régime de prix unique, quelle proportion des titres de grande vente reviendrait en librairie. Ils sont conscients également des effets à double tranchant d'une telle mesure qui risquerait d'avantager encore plus les entreprises aptes à effectuer des économies d'échelle à accroître leurs outils promotionnels et leur marge bénéficiaire.

Par ailleurs, on s'inquiète de l'impact d'une surabondance de règlements sur la production éditoriale québécoise, la réglementation du prix au détail du livre devant être encadrée législativement et aux programmes de soutien déjà en place. Aux yeux des éditeurs, laisser les librairies effectuer également des concurrentiels dans leurs rapports commerciaux avec les libraires leur apparaît préjudiciable.

Le principe de la concentration accentue encore la fragilité de l'équilibre économique de la chaîne du livre. Les grandes chaînes de librairies capables de se livrer entre elles des guerres de prix menacent les librairies indépendantes, qui ne pourraient, dans cette éventualité, se prémunir ou se mettre à l'abri.

Les membres du Comité considèrent qu'il importe avant tout de consolider les acquis de l'industrie québécoise du livre, dans une conjoncture où la situation économique d'une bonne part des entreprises demeure précaire. Aussi, considèrent-ils vital, pour l'industrie du livre et pour la préservation d'un réseau de librairies riche et diversifié, d'ajouter une arme à l'arsenal en instaurant un régime de prix unique sur le prix de vente au détail des livres.

Atteindre les cibles  
Le problème de la concurrence sur le prix étant principalement associé à la nouveauté, c'est en ce domaine qu'il est proposé de régler le prix des livres durant l'année de leur parution, d'abord, pour se prémunir de guerres de prix éventuelles, et ensuite, dans l'objectif de permettre à la librairie de récupérer une part de la vente des nouveautés qui sont actuellement soldées par les grandes surfaces et certaines chaînes de librairies.

## Le fantôme de Meech

C'est l'histoire du type qui se cogne la tête sur un mur, puis qui recommence.

Un coup ne lui va pas, siffle, il en redemande... Telle est l'image qui vient à l'esprit quand on pense à la politique constitutionnelle dont le Parti libéral du Québec est en train d'accoucher dans l'indifférence générale.

Rarement aura-on vu un parti foncer aussi allègrement vers le désastre et manifester une telle obstination dans le masochisme.

Le document que le PLQ est en train de peaufiner, et qui devrait devenir sa politique officielle d'ici à la fin de 2001, contient deux vœux principaux.

D'une part, on ressort le petit paquet de revendications dites traditionnelles, en réclamant une sorte de mini-Meech (reconnaissance du caractère non pas « distinct » mais, histoire de varier le lexique, « spécifique » du Québec; droit de veto; maintien à l'échelle fédérale des pouvoirs).

D'autre part, on invente un « Conseil de la Fédération » interprovincial qui hériterait d'une partie des responsabilités du fédéral (établissement de normes dans la santé, l'éducation, les services sociaux, coordination des politiques fiscales et économiques, etc.).

Incrovable mais vrai, ce parti qui parle de changement et de renouveau ressort les revendications traditionnelles, et se veut éducatrice par-dessus le marché! C'est donc un « moins que Meech » que le PLQ croit pouvoir, en 2000, séduire les nationalistes et les souverainistes.

Quand donc les libéraux réaliseraient-ils que l'idéologie « meechienne » a fait son temps? Dites-moi, lecteur, quand est-ce que c'était, la dernière fois que vous avez vu une conversation sur l'accord du livre Meech? Vous souvenez-vous même de ce qu'il contenait?

Meech est mort en 1990 sous les applaudissements d'une grande partie de l'opposition fédérale. Ça n'a pas vraiment vécu la tête dans les nuages pour s'imaginer que l'on pourrait recommencer l'exercice.

Un nombre de libéraux provinciaux croient donc comme fer que seule la présence de Jean Chrétien constitue un frein à une réforme constitutionnelle. C'est ridicule. Même si le gouvernement fédéral était ultra-accommodant, même si le suave Martin succédait au méchant Chrétien, le Québec ne pourrait obtenir gain de cause, parce que le mécanisme de contrôle par référendum n'aurait pas été supprimé.

Or, celle-ci s'est durcie, et toute réforme constitutionnelle devra dorénavant tenir compte de la présence de ce mécanisme. Le Québec mais de ceux de toute une flopée d'intervenants, des autochtones aux féministes en passant par les édiles de Yellowknife et les pêcheurs des Maritimes. Ottawa ne serait, dans ce contexte, qu'un joueur parmi beaucoup d'autres, sans compter qu'un accord constitutionnel devrait passer par toutes les législatures du pays, et recevoir l'aval des principaux partis d'opposition tant provinciaux que fédéraux, et des groupes de pression importants.

En fait, le Québec n'a aucun intérêt à ouvrir la Cour Constitutionnelle. Ça devrait-il céder en échange d'un droit de veto qui ne voudrait plus rien dire parce qu'il serait accordé à toutes les provinces, d'un « droit de veto » aux pouvoirs « spécifiques » qui est évidente, et d'une clause sur la Cour suprême qui ne changerait pas un iota à la situation existante? En échange de ces concessions, le Québec ne pourrait obtenir que ce qu'il veut: le Québec devrait accepter diverses « réformes » qui le désavantageraient par rapport à sa position actuelle (par exemple, un droit de veto sur les pouvoirs « spécifiques » Québec serait « minorisé », ou la cession de territoires aux autochtones).

On comprendrait que des libéraux provinciaux aient des idées de ce genre, mais continuer à cultiver ces chimères. Mais pourquoi Jean Charest, qui connaît le reste du pays comme sa poche, est-il lui aussi tombé dans le piège? Pourquoi ne se rend-il pas soigneusement évitant d'entretenir les illusions constitutionnelles?

On ne peut que déduire, de sa récente conférence de presse « meechienne », qu'il s'est trombé tête première sous le joug intellectuel des nostalgiques de l'ère Bourassa, lesquels gardent sur le PLQ une influence prépondérante. Ça n'est pas étonnant, les lamentables échecs qui ont marqué leur propre politique constitutionnelle.

Quant à ce projet de Conseil constitutionnel, il s'inscrit dans l'optique de décentralisation qui caractérise la droite canadienne. On voit mal, cependant, comment une dizaine de gouvernements provinciaux aux idées et aux intérêts divergents... et tous différents les uns des autres, pourraient soigneusement évitant d'entretenir les illusions constitutionnelles?

On ne peut que déduire, de sa récente conférence de presse « meechienne », qu'il s'est trombé tête première sous le joug intellectuel des nostalgiques de l'ère Bourassa, lesquels gardent sur le PLQ une influence prépondérante. Ça n'est pas étonnant, les lamentables échecs qui ont marqué leur propre politique constitutionnelle.

Quant à ce projet de Conseil constitutionnel, il s'inscrit dans l'optique de décentralisation qui caractérise la droite canadienne. On voit mal, cependant, comment une dizaine de gouvernements provinciaux aux idées et aux intérêts divergents... et tous différents les uns des autres, pourraient soigneusement évitant d'entretenir les illusions constitutionnelles?

On ne peut que déduire, de sa récente conférence de presse « meechienne », qu'il s'est trombé tête première sous le joug intellectuel des nostalgiques de l'ère Bourassa, lesquels gardent sur le PLQ une influence prépondérante. Ça n'est pas étonnant, les lamentables échecs qui ont marqué leur propre politique constitutionnelle.

Quant à ce projet de Conseil constitutionnel, il s'inscrit dans l'optique de décentralisation qui caractérise la droite canadienne. On voit mal, cependant, comment une dizaine de gouvernements provinciaux aux idées et aux intérêts divergents... et tous différents les uns des autres, pourraient soigneusement évitant d'entretenir les illusions constitutionnelles?

On ne peut que déduire, de sa récente conférence de presse « meechienne », qu'il s'est trombé tête première sous le joug intellectuel des nostalgiques de l'ère Bourassa, lesquels gardent sur le PLQ une influence prépondérante. Ça n'est pas étonnant, les lamentables échecs qui ont marqué leur propre politique constitutionnelle.

Quant à ce projet de Conseil constitutionnel, il s'inscrit dans l'optique de décentralisation qui caractérise la droite canadienne. On voit mal, cependant, comment une dizaine de gouvernements provinciaux aux idées et aux intérêts divergents... et tous différents les uns des autres, pourraient soigneusement évitant d'entretenir les illusions constitutionnelles?

## CONTRE

## Qui voudrait d'un cartel du livre au Québec?

MICHEL LEBLANC

L'auteur est économiste et directeur chez SECOR. Il a produit, en 1998, une analyse de l'impact des régimes de prix uniques sur le marché du livre.

Comment, en l'an 2000, peut-on comprendre si mal les règles de l'offre et de la demande? Comment, alors que l'on voit à l'écran les lecteurs acheter du pétrole de notre histoire, peut-on ne pas comprendre que la concurrence est essentielle pour contenir les prix? Enfin, comment peut-on ne pas comprendre que la hausse des prix, il y aura baisse de la consommation?

Ces leçons qu'un étudiant de première année d'économie se doit d'assimiler, ont de

tout été oubliées, échappé au Comité Larose. Ce comité, le second en trois ans de la recherche sur le dossier du livre au Québec, vient de proposer au gouvernement d'adopter un système qui laisserait aux éditeurs le soin de fixer le prix des livres qu'ils mettent en marché, prix qui devrait ensuite être ajusté par tous les points de vente.

Finis les rabais à l'occasion de la Fête des mères ou à l'approche de Noël; plus de ventes de livres hausses du prix du livre; interdiction pour une librairie d'adopter une stratégie agressive vis-à-vis de ses concurrents en vendant moins cher. Et surtout, a décidé le comité, finis les grandes surfaces qui nous proposent d'acheter un best-seller à bon prix en faisant toute épicerie. Tout cela, évidemment, dans l'intérêt du consommateur.

Comment peut-on prétendre servir le consommateur en haussant volontairement le prix du livre qu'il achète? Tout simplement, affirme le comité, parce qu'il faut protéger la santé et la viabilité économique de la librairie commerciale. Si on ne fait rien, la librairie perd les profits de la vente des best-sellers et ne conserve que la vente des titres moins en demande. Incapable de s'ajuster, la librairie doit alors fermer, ce qui à long terme réduit les points de ventes des ouvrages moins en demande, et donc réduit la diversité littéraire. Les titres moins en demande coûtent moins de livres, moins d'auteurs, moins de richesses culturelles. En fin de compte, affirme le comité, le consommateur en sort perdant.

Comme bien des raisonnements impeccables au premier abord, celui-ci repose sur un

leur part de marché. Par exemple, l'adoption par la France d'un régime de prix unique, en 1981, a donné un répit initial de cinq ans seulement aux librairies traditionnelles. Leur part de marché a repris ensuite sa tendance à la baisse, et elle se profile maintenant de la situation observée aux États-Unis, où le marché est demeuré libre.

3. Un régime de prix unique ne limite pas la croissance de la part de marché des grandes surfaces. Ces dernières s'appuient sur une double stratégie: offrir au consommateur un choix pratique pour ses achats, et offrir des produits spécialisés et des prix plus bas que dans les commerces spécialisés. Éliminer leur avantage sur les prix ne réduit pas l'intérêt pour la pratique du consommateur, et le choix pratique qu'offrent les grandes surfaces. En outre, loin de réduire l'intérêt de vendre des best-sellers dans les grandes surfaces, fixer un prix unique pour ces titres réduit les marges bénéficiaires que retirent les grandes surfaces de la vente de livres. Comme en France, elles élargissent l'éventail de livres offerts sur leurs étagères.

4. Enfin, un régime de prix unique n'assure pas une plus grande diversité de la production littéraire. On dit souvent que la grande diversité de la production littéraire par capita qu'à connue le Royaume-Uni, lorsque comparée à celle des États-Unis, s'explique par le régime de prix unique qui y a eu cours jusqu'en 1992. Ce raisonnement attribue à la nouveauté le profit qui se trouve à l'échelle. C'est le grand nombre des lecteurs du Commonwealth et la force de la demande de livre en anglais, notamment par les Américains, qui ont encouragé les grandes surfaces à faire leur épicerie, c'est leur choix. S'ils sont à la recherche de bons prix, c'est leur droit le plus absolu. Partout dans le monde occidental, les acheteurs de livres concentrent leurs achats dans quatre types d'établissements: les librairies virtuelles, les grandes librairies confortables, les petites librairies ultra-spécialisées, les grandes surfaces qui vendent à bon marché un nombre limité de titres. Ceux qui, au Québec, se sentent privés à répondre à ces attentes se levent, et les autres aillent se recoucher.

5. Cette évolution de la structure de l'offre ne constitue pas en soi une évolution néfaste pour le marché du livre. Elle forcera cependant les libraires à réévaluer leur rôle en fonction des exigences des consommateurs. (...)

De la lecture pour tous les âges et à tous les prix?

argument fallacieux. La diversité littéraire ne dépend pas du nombre de petits points de vente, mais du nombre et de la diversité des lecteurs. Or, en de grands défis au Québec, c'est d'augmenter le nombre de lecteurs et le nombre de livres qu'ils lisent. Dans les librairies riches et diversifiées, on ne peut pas acheter de livres à bon prix en faisant toute épicerie. Tout cela, évidemment, dans l'intérêt du consommateur.

Comment peut-on prétendre servir le consommateur en haussant volontairement le prix du livre qu'il achète? Tout simplement, affirme le comité, parce qu'il faut protéger la santé et la viabilité économique de la librairie commerciale. Si on ne fait rien, la librairie perd les profits de la vente des best-sellers et ne conserve que la vente des titres moins en demande. Incapable de s'ajuster, la librairie doit alors fermer, ce qui à long terme réduit les points de ventes des ouvrages moins en demande, et donc réduit la diversité littéraire. Les titres moins en demande coûtent moins de livres, moins d'auteurs, moins de richesses culturelles. En fin de compte, affirme le comité, le consommateur en sort perdant.

Comme bien des raisonnements impeccables au premier abord, celui-ci repose sur un

leur part de marché. Par exemple, l'adoption par la France d'un régime de prix unique, en 1981, a donné un répit initial de cinq ans seulement aux librairies traditionnelles. Leur part de marché a repris ensuite sa tendance à la baisse, et elle se profile maintenant de la situation observée aux États-Unis, où le marché est demeuré libre.

3. Un régime de prix unique ne limite pas la croissance de la part de marché des grandes surfaces. Ces dernières s'appuient sur une double stratégie: offrir au consommateur un choix pratique pour ses achats, et offrir des produits spécialisés et des prix plus bas que dans les commerces spécialisés. Éliminer leur avantage sur les prix ne réduit pas l'intérêt pour la pratique du consommateur, et le choix pratique qu'offrent les grandes surfaces. En outre, loin de réduire l'intérêt de vendre des best-sellers dans les grandes surfaces, fixer un prix unique pour ces titres réduit les marges bénéficiaires que retirent les grandes surfaces de la vente de livres. Comme en France, elles élargissent l'éventail de livres offerts sur leurs étagères.

4. Enfin, un régime de prix unique n'assure pas une plus grande diversité de la production littéraire. On dit souvent que la grande diversité de la production littéraire par capita qu'à connue le Royaume-Uni, lorsque comparée à celle des États-Unis, s'explique par le régime de prix unique qui y a eu cours jusqu'en 1992. Ce raisonnement attribue à la nouveauté le profit qui se trouve à l'échelle. C'est le grand nombre des lecteurs du Commonwealth et la force de la demande de livre en anglais, notamment par les Américains, qui ont encouragé les grandes surfaces à faire leur épicerie, c'est leur choix. S'ils sont à la recherche de bons prix, c'est leur droit le plus absolu. Partout dans le monde occidental, les acheteurs de livres concentrent leurs achats dans quatre types d'établissements: les librairies virtuelles, les grandes librairies confortables, les petites librairies ultra-spécialisées, les grandes surfaces qui vendent à bon marché un nombre limité de titres. Ceux qui, au Québec, se sentent privés à répondre à ces attentes se levent, et les autres aillent se recoucher.

5. Cette évolution de la structure de l'offre ne constitue pas en soi une évolution néfaste pour le marché du livre. Elle forcera cependant les libraires à réévaluer leur rôle en fonction des exigences des consommateurs. (...)

leur part de marché. Par exemple, l'adoption par la France d'un régime de prix unique, en 1981, a donné un répit initial de cinq ans seulement aux librairies traditionnelles. Leur part de marché a repris ensuite sa tendance à la baisse, et elle se profile maintenant de la situation observée aux États-Unis, où le marché est demeuré libre.

3. Un régime de prix unique ne limite pas la croissance de la part de marché des grandes surfaces. Ces dernières s'appuient sur une double stratégie: offrir au consommateur un choix pratique pour ses achats, et offrir des produits spécialisés et des prix plus bas que dans les commerces spécialisés. Éliminer leur avantage sur les prix ne réduit pas l'intérêt pour la pratique du consommateur, et le choix pratique qu'offrent les grandes surfaces. En outre, loin de réduire l'intérêt de vendre des best-sellers dans les grandes surfaces, fixer un prix unique pour ces titres réduit les marges bénéficiaires que retirent les grandes surfaces de la vente de livres. Comme en France, elles élargissent l'éventail de livres offerts sur leurs étagères.

4. Enfin, un régime de prix unique n'assure pas une plus grande diversité de la production littéraire. On dit souvent que la grande diversité de la production littéraire par capita qu'à connue le Royaume-Uni, lorsque comparée à celle des États-Unis, s'explique par le régime de prix unique qui y a eu cours jusqu'en 1992. Ce raisonnement attribue à la nouveauté le profit qui se trouve à l'échelle. C'est le grand nombre des lecteurs du Commonwealth et la force de la demande de livre en anglais, notamment par les Américains, qui ont encouragé les grandes surfaces à faire leur épicerie, c'est leur choix. S'ils sont à la recherche de bons prix, c'est leur droit le plus absolu. Partout dans le monde occidental, les acheteurs de livres concentrent leurs achats dans quatre types d'établissements: les librairies virtuelles, les grandes librairies confortables, les petites librairies ultra-spécialisées, les grandes surfaces qui vendent à bon marché un nombre limité de titres. Ceux qui, au Québec, se sentent privés à répondre à ces attentes se levent, et les autres aillent se recoucher.

5. Cette évolution de la structure de l'offre ne constitue pas en soi une évolution néfaste pour le marché du livre. Elle forcera cependant les libraires à réévaluer leur rôle en fonction des exigences des consommateurs. (...)

De la lecture pour tous les âges et à tous les prix?

argument fallacieux. La diversité littéraire ne dépend pas du nombre de petits points de vente, mais du nombre et de la diversité des lecteurs. Or, en de grands défis au Québec, c'est d'augmenter le nombre de lecteurs et le nombre de livres qu'ils lisent. Dans les librairies riches et diversifiées, on ne peut pas acheter de livres à bon prix en faisant toute épicerie. Tout cela, évidemment, dans l'intérêt du consommateur.

Comment peut-on prétendre servir le consommateur en haussant volontairement le prix du livre qu'il achète? Tout simplement, affirme le comité, parce qu'il faut protéger la santé et la viabilité économique de la librairie commerciale. Si on ne fait rien, la librairie perd les profits de la vente des best-sellers et ne conserve que la vente des titres moins en demande. Incapable de s'ajuster, la librairie doit alors fermer, ce qui à long terme réduit les points de ventes des ouvrages moins en demande, et donc réduit la diversité littéraire. Les titres moins en demande coûtent moins de livres, moins d'auteurs, moins de richesses culturelles. En fin de compte, affirme le comité, le consommateur en sort perdant.

Comme bien des raisonnements impeccables au premier abord, celui-ci repose sur un

leur part de marché. Par exemple, l'adoption par la France d'un régime de prix unique, en 1981, a donné un répit initial de cinq ans seulement aux librairies traditionnelles. Leur part de marché a repris ensuite sa tendance à la baisse, et elle se profile maintenant de la situation observée aux États-Unis, où le marché est demeuré libre.

3. Un régime de prix unique ne limite pas la croissance de la part de marché des grandes surfaces. Ces dernières s'appuient sur une double stratégie: offrir au consommateur un choix pratique pour ses achats, et offrir des produits spécialisés et des prix plus bas que dans les commerces spécialisés. Éliminer leur avantage sur les prix ne réduit pas l'intérêt pour la pratique du consommateur, et le choix pratique qu'offrent les grandes surfaces. En outre, loin de réduire l'intérêt de vendre des best-sellers dans les grandes surfaces, fixer un prix unique pour ces titres réduit les marges bénéficiaires que retirent les grandes surfaces de la vente de livres. Comme en France, elles élargissent l'éventail de livres offerts sur leurs étagères.

4. Enfin, un régime de prix unique n'assure pas une plus grande diversité de la production littéraire. On dit souvent que la grande diversité de la production littéraire par capita qu'à connue le Royaume-Uni, lorsque comparée à celle des États-Unis, s'explique par le régime de prix unique qui y a eu cours jusqu'en 1992. Ce raisonnement attribue à la nouveauté le profit qui se trouve à l'échelle. C'est le grand nombre des lecteurs du Commonwealth et la force de la demande de livre en anglais, notamment par les Américains, qui ont encouragé les grandes surfaces à faire leur épicerie, c'est leur choix. S'ils sont à la recherche de bons prix, c'est leur droit le plus absolu. Partout dans le monde occidental, les acheteurs de livres concentrent leurs achats dans quatre types d'établissements: les librairies virtuelles, les grandes librairies confortables, les petites librairies ultra-spécialisées, les grandes surfaces qui vendent à bon marché un nombre limité de titres. Ceux qui, au Québec, se sentent privés à répondre à ces attentes se levent, et les autres aillent se recoucher.

5. Cette évolution de la structure de l'offre ne constitue pas en soi une évolution néfaste pour le marché du livre. Elle forcera cependant les libraires à réévaluer leur rôle en fonction des exigences des consommateurs. (...)