

pour nos enfants est de 4 000 exemplaires; pour le secteur du livre scolaire, le tirage moyen est de 3 061 exemplaires. Ce ne sont pas des gros tirages. Il faut quand même malgré tout dans ces domaines-là comme dans les autres concurrencer des livres pour enfants qui sont publiés en France et qui sont là tirés en 50 000 exemplaires du premier coup, ce qui réduit le prix de vente. En littérature le tirage moyen est de seulement 1 289 exemplaires et en littérature générale il est de 3 395 exemplaires. Ce sont des chiffres plus récents que ceux du temps où j'étais éditeur ce qui veut dire que l'exemple que j'ai donné tantôt du Jour et Noir de Marie Claire Blais, si c'était aujourd'hui, j'aurais dû le publié en 1 289 exemplaires au lieu de 3 000 qui était le cas dans les années soixante.

Pour les éditeurs québécois et francophones canadiens, offrir des livres à des prix concurrentiels relève du miracle lorsque l'on considère la taille des tirages ci-haut mentionnés.

Pourtant ce miracle est nécessaire car la concurrence est vive. Sur ce petit marché de six millions d'habitants se retrouvent les produits français, belges, suisses, américains et canadiens anglais. Ces produits sont disponibles non seulement dans leur version reliée, mais aussi à prix plus modique en version «livre de poche», et le livre de poche de langue anglaise est bien souvent encore plus abordable en termes de prix de vente. Il est bien évident qu'un livre de poche publié aux États-Unis va être publié à 100 000 ou 150 000 exemplaires, tandis qu'un livre de poche au Québec, bien mon Dieu, s'il est publié à 5 000 exemplaires, même un livre de poche, c'est beau. Ces livres étrangers sont aussi disponibles à prix avantageux et accompagnés de bénéfices par l'entremise des clubs de livre et, au Québec, devons-nous dire d'un club de livre principal, de propriété étrangère, au sein duquel les produits québécois ne représentent que de 20 à 22 p. cent de l'ensemble du catalogue.

En d'autres termes, l'industrie du livre au Québec a réussi à prendre son envol malgré une concurrence folle...

L'honorable Paul David: Est-ce que je pourrais vous poser une question au sujet du club de livre du Québec dont vous avez parlé? Vous avez dit qu'il s'agissait du club qui porte le nom du Québec. Vous dites maintenant que c'est une édition étrangère. Cela appartient à un autre pays, si je comprends bien.

Le sénateur Hébert: C'est probablement une succursale d'une maison de France.

Le sénateur David: C'est peut être pour cela qu'il y a pas mal plus de titres autres que des titres québécois.

Le sénateur Hébert: Oui, c'est sûrement pour cela. Ils sont entre Français et ils se débrouillent. En autres termes, l'industrie du livre au Québec a réussi à prendre son envol malgré une concurrence féroce, sans pouvoir bénéficier des économies d'échelle qui caractérisent les grandes industries de l'édition, sans pouvoir bénéficier non plus des revenus générés par l'exploitation des droits dérivés (vente de droits d'adaptation cinématographique, télévisuelle, la vente en livre de poche ou vente en club) qui requièrent une industrie culturelle, dans son ensemble, forte, solide et riche. L'âge moyen des maisons d'édition au Québec est seulement de 16,4 années et l'âge médian est de 13 ans. C'est dire que cette industrie est loin de bénéficier d'une maturité qui puisse assurer aux consommateurs québécois la stabilité et l'épanouissement de la produc-

[Le sénateur Hébert.]

tion des livres nationaux. D'ailleurs cette industrie croît en bénéficiant de supports gouvernementaux comme on l'a mentionné plus tôt (84 p. cent des maisons d'édition québécoises ont bénéficié en 1986-87 d'une aide publique totalisant 6 439 300 \$, soit 9, 3 p. cent des revenus qu'elles ont générés).

Venir compromettre un tant soit peu le fragile équilibre si difficilement acquis qui permet en ce moment aux consommateurs de langue française de pouvoir s'acheter des livres québécois à des prix raisonnables et concurrentiels, c'est compromettre l'existence même de ces livres et faire preuve d'insouciance à l'égard de ce qu'ils représentent pour une population qui a tout à fait le droit de s'instruire et de se divertir en utilisant des livres faits et écrits pour elle, des livres qui lui ressemblent. Et les consommateurs québécois peuvent le faire depuis si peu de temps...

La TPS frapperait durement tous les livres, y compris le manuel scolaire, dont la fabrication requiert un très grand nombre d'intervenants (jusqu'à soixante intervenants pour la productions d'un livre de lecture, par exemple). Au Québec, les maisons d'édition scolaires représentent 41 p. cent des maisons d'édition et réalisent près de 67 p. cent des revenus de l'industrie. Le secteur littéraire, lui regroupe 44 p. cent des maisons mais enregistre moins de 30 p. cent des revenus. Les maisons d'édition «autres» (par exemple, l'édition de partition musicale) ne représentent que 15,1 p. cent de l'industrie et ne génèrent que 3,4 p. cent des revenus.

L'étude de Coopers and Lybrand, Consumer sensitivity to increases in book prices que j'ai mentionnée plus tôt préparée par le ministère des Communications démontre que pour 1 p. cent d'augmentation du prix du livre on obtient une baisse d'achats égale à 2,5 p. cent. Il faut se rappeler cela. Cette étude met également en évidence que «pour tous les livres, même une augmentation de 10 p. cent du prix entraînerait plus d'un quart des répondants à ne pas acheter de livres qui viennent de paraître, attendant qu'ils soient en livre de poche. Si les prix devaient augmenter de 20 p. cent par rapport au prix d'achat initial, la moitié des personnes interviewées ne referait pas ces achats, alors que l'autre moitié le ferait». L'étude menée auprès des consommateurs révèle aussi que parmi les consommateurs qui abandonneraient les livres canadiens en premier, il se trouverait: «les ménages où le français est le plus couramment parlé, les personnes ayant un niveau d'instruction collégial, les étudiants et les ménages dont le revenu brut est soit le plus élevé, soit le plus faible.»

Dans le contexte qui prévaut au Québec, avec un bassin de population aussi restreint, peut-on se permettre de faire du livre un produit élitiste?

Soulignons également qu'au Québec, dans le secteur scolaire, il n'existe pas au sein des Commissions scolaires de poste budgétaire distinct pour l'acquisition des livres. Ils ont un budget global. Il est donc prévisible que si les prix des livres augmentent, la part des achats diminuera. Une baisse des ventes entraînera une augmentation du prix coûtant unitaire. Le livre scolaire deviendra-t-il un «privilege»? Enfin, sachons aussi que les budgets actuels des Commissions scolaires sont déjà insuffisants et ne permettent pas de réaliser l'objectif de la loi 107 qui stipule que l'on doit fournir un manuel de base pour chaque matière obligatoire, par enfant. Même ça on ne