

Bonjour à tous et à toutes,

Je suis honoré qu'on m'ait demandé de prononcer ce mot de bienvenue, et particulièrement heureux, 7 ans après l'ouverture du Port de tête, que notre librairie soit encore là pour que je puisse le faire!

Parce que c'est ce que je connais le mieux, je vais vous parler un peu de l'histoire du Port de tête, des défis qui l'attendent et de ce qui se dessine pour l'avenir. Je pense qu'à partir de cet exemple on peut assez facilement se projeter dans l'ensemble des librairies indépendantes, du moins celles des grandes agglomérations. Je suis malheureusement plus étranger à la réalité des régions, et je le regrette, mais je sais que ça se ressemble sous plusieurs aspects.

Vous savez tous à quel point il est ardu d'ouvrir une librairie. Vous savez aussi qu'il est encore plus difficile de la développer et de l'aider à grandir... Au mois de mai 2007, après avoir nous-mêmes rénové un local, fabriqué le mobilier et, bien sûr, constitué l'inventaire, Le port de tête a ouvert ses portes. À défaut d'une ruée vers le Klondike l'achalandage était tout de même excellent, on était ravi, les gens arrivaient par grappes, ça repartait avec des piles de livres, ça s'exclamait qu'on était un lieu paradisiaque, du matin au soir et pendant des mois on entendait des commentaires dithyrambiques, on nous disait à quel point ça sentait bon, le bois, le papier, nous! Bref, on était content, mais on trouvait que c'était un peu tiré par les cheveux...

On connaissait très bien l'histoire de la librairie au Québec et à Montréal, on savait exactement ce que Monsieur Tranquille, entre autres, avait mis sur pieds ici, on voyait bien l'énorme boulot qu'Olivieri, Monet, Gallimard, Paulines, Le Square, L'écume des jours, Zone libre et j'en passe, avaient abattu avant nous, à Montréal ou ailleurs, et continuaient d'abattre, envers

et contre tout. Mais on savait surtout que toutes les librairies, aussi excellentes soient-elles, avaient eu et continuaient d'avoir de bonnes et de moins bonnes heures. Dans le but de mettre les chances de notre côté on avait réuni des conditions gagnantes : 30 ans d'expérience et d'expertise cumulées à travailler dans différentes librairies, excellentes relations d'amitié avec des éditeurs très chouettes, achat d'un immeuble sur Mont-Royal près de Saint-Denis, bref, une machine assez bien huilée, un bon encadrement soutenu par beaucoup d'enthousiasme et de savoir-faire; on avait le sentiment d'évoluer dans un environnement plutôt avantageux, on s'était dit qu'il fallait partir de ça si on voulait ajouter une voix complémentaire intéressante au concert des librairies indépendantes.

Donc, assez tôt dans le processus on a senti qu'il fallait se méfier. Après six mois, les blagues qu'on entendait le plus souvent étaient : « Je ne vais plus remettre les pieds chez vous, sinon je vais me ruiner », ou bien : « C'est beau chez vous, mais c'est cher ». Puis les blagues se sont transformées peu à peu en véritables questions, qu'on nous pose encore chaque semaine, du genre : « Pourquoi vendez-vous 30\$ un livre qui vaut 15 euros? Pourquoi me dites-vous que ça prend un mois et demi pour avoir mon livre alors qu'Amazon peut me l'avoir en 2 jours? Pourquoi vendez-vous si cher un livre que j'ai vu moitié moins cher chez Costco?» Même si on savait déjà tout ça, c'est là qu'on a réellement mesuré à quel point c'était fragile. Il faut comprendre que Le port de tête est situé dans un environnement exceptionnel pour une librairie : En 2007, au moment de l'ouverture, il y en avait 36 à 2 kilomètres à la ronde, tous genres confondus; c'était la plus forte concentration de librairies en Amérique du Nord et le Plateau Mont-Royal, un des quartiers les plus densément peuplés : 20% d'artistes, beaucoup d'étudiants, de plus en plus de gens fortunés, bref, une situation plutôt enviable. Mais c'était quand même évident qu'à moyen-terme, passé l'effet de mode, ça ne suffirait pas.

Or, comme on ne peut pas décider de ce qui est immédiatement disponible ou non chez les distributeurs, comme on n'a malheureusement pas encore

les moyens d'obliger les grandes surfaces à vendre au juste prix, et comme on n'a aucun contrôle sur les tabelles de prix des éditeurs européens, notre première décision a donc été de radicaliser et d'affiner notre inventaire : on s'est débarrassé des guides pratiques, on a majoré de 1000 titres notre offre en philosophie; on a éliminé la section voyage, on a ajouté un autre 1000 titres en poésie (les livres de poésie sont moins gros que les livres de voyage, et ils se vendent assez bien quand on montre qu'on les aime!)

Au moment d'agrandir (puisque ce moment s'est présenté) on a élagué encore d'autres sections, et parce que la librairie Fichtre venait de fermer ses portes et que c'était un endroit qu'on aimait beaucoup, on a récupéré son fonds : aujourd'hui, on propose environ 2000 romans graphiques mais assez peu de bandes dessinées traditionnelles, puisqu'on a des voisins qui s'occupent très bien de ça; bref, plutôt que de travailler CONTRE la concurrence immédiate, on essaie plutôt de travailler AVEC elle. Ça, c'est peut-être la décision la plus importante qu'on ait prise jusqu'à maintenant. On pense même que c'est essentiel si on veut survivre en milieu hostile! Le meilleur exemple de ça est peut-être qu'au Port de tête on ne trouve qu'une poignée de best-sellers annuellement : on vit dans l'ombre du plus gros Renaud-Bray au Québec, ce serait beaucoup d'effort pour des résultats certainement médiocres!

Cette idée d'une concurrence amicale, ou à tout le moins complémentaire, m'amène à penser qu'un des défis de la librairie indépendante, en tout cas du Port de tête, consisterait à amener le Ministère de la Culture à assouplir sa politique pour l'obtention ou pour le maintien de l'agrément : on a tous en magasin des milliers de dollars de livres en dépôt, des milliers de dollars de livres à l'office dans l'unique but de satisfaire aux obligations quantitatives du Ministère en matière, par exemple, d'ouvrages scientifiques québécois ou de dictionnaires. Ça coûte une fortune en pieds linéaires, ces livres s'abîment et ne se vendent pas bien chez nous, ça ne sert personne : ni le libraire qui perd de l'espace précieux pour d'autres livres qui pourraient se vendre plus facilement, ni les distributeurs qui

prennent des risques en les lui confiant, ni les éditeurs qui dépriment devant les retours massifs. En plus, on se demande un peu en quoi il est pertinent d'enlever le pain de la bouche de la librairie Fortin, par exemple, pour la question des dictionnaires, puisqu'ils ont l'expertise et nous, non. Pour les mêmes raisons, on se dit que ça ne sert à rien de nuire à Biosfaire pour la santé, à Ulysse pour le voyage, ou à Planète BD! Pour tout dire, et malgré son attitude grotesque envers la librairie indépendante, je ne vois même pas l'utilité d'arracher des miettes à Renaud-Bray, parce que si les chaînes s'écrasent, et elles peuvent très bien s'écraser, on l'a déjà vu, ce n'est bon pour personne. On est conscient qu'aux yeux du Ministère une librairie doit être soit spécialisée, soit généraliste : mais, d'une certaine façon, on demande aux librairies générales d'être spécialisées en généralisme : au prix où sont les loyers, personne ne peut se permettre ça...

Depuis 2007, pour diverses raisons, 8 des 36 librairies dont j'ai parlé ont fermé leurs portes, d'autres sont dans des positions assez difficiles, et nous-mêmes avons dû vendre notre immeuble à cause d'un conflit interne qui a failli nous faire implorer. Comme quoi on n'a même pas besoin d'attendre que le marché nous assomme, on est très bien capable de faire ça tout seul!

Ceci étant dit, malgré les écueils Le port de tête va plutôt bien, et ce pour plusieurs raisons, qui sont autant de défis quotidiens. Notamment, pendant qu'on montait notre plan d'affaires, on s'était dit qu'il fallait contribuer nous aussi à maintenir ou à ramener les livres dans les lieux du livre. Pour donner aux éditeurs les moyens de faire des lancements chez nous plutôt qu'au bar du coin, on a donc mis sur pieds une formule très simple : le lieu est gratuit, vous vous occupez des invitations, vous amenez à boire, on s'occupe des bouchées et du reste. On a acheté de la vaisselle et un bon système de son, puis on n'a plus regardé en arrière. En 7 ans on a accueilli tout près de 400 lancements de livres, et près d'une centaine d'autres événements liés aux livres : ça fait beaucoup de publicité pour assez peu de frais. On voit ce que plusieurs librairies organisent, toute la diversité qui s'y

déploie et on se répète sans cesse que c'est formidable et qu'il faut se donner les moyens de continuer à le faire, qu'une grande part du salut de la librairie indépendante passe par là, par les activités qu'elle offre à ses concitoyens.

L'année dernière, par exemple, Le port de tête a proposé un projet au Conseil des arts de Montréal pour une résidence d'écrivain en librairie. On était donc extrêmement heureux quand on a vu l'enthousiasme qui animait les gens du Conseil! Ils se sont démenés pour trouver de l'argent, ça s'est mis en branle rapidement, ils se sont associés à l'ALQ, on a fait un appel de candidatures, on a trouvé un écrivain, puis 25 participants ont décidé d'embarquer et si j'ai bien compris, le projet sera repris dès l'année prochaine pourvu qu'une autre librairie se montre intéressée, ce dont je ne doute pas une seconde! Ce type d'événement, de même que les *Portes Closes* chez Raffin, les causeries chez Olivieri, les expositions chez Monet, les *2 poètes et un absent* chez nous, et j'en passe, permettent aux librairies indépendantes de s'ancrer et de se rendre indispensables aux quartiers ou aux villes qui les accueillent.

Mais de telles activités, aussi fameuses ou intimes soient-elles, sont plus souvent récompensées par le rayonnement qu'elles diffusent que par l'argent sonnante qu'elles génèrent, aussi est-il extrêmement appréciable ET fondamental que TOUTES les institutions et TOUS les organismes qui nous soutiennent puissent continuer à donner accès à des fonds qui encouragent l'essor de la recherche, de l'imagination et de la bibliodiversité, qui font de la culture québécoise une culture forte et vivante.

---

Tout ceci étant dit j'ajouterais simplement, en guise de conclusion, qu'il n'en demeure pas moins que la manière la plus sûre de s'inscrire dans la

communauté et d'assurer la pérennité de notre métier, c'est par la qualité de l'embauche et la formation de la main-d'oeuvre. Je n'ai pas besoin de vous faire un dessin : un libraire avec un cerveau, des compétences et un savoir-faire, quoiqu'en disent certains spécialistes du progrès, remplace encore avantageusement un ordinateur et des algorithmes! Si en plus il possède une culture générale intéressante et une curiosité impétueuse, alors là, à défaut de pouvoir lui offrir un salaire décent, il faut pouvoir lui offrir un environnement de travail qui valorisera le développement de ses compétences. À ce propos, l'ALQ, dont je salue au passage le dynamisme, que je félicite aussi pour son excellent travail et son implication profonde dans plusieurs dossiers importants, a mis sur pieds un très bon programme de formation des libraires, qui, en plus de nous faire bénéficier pleinement de son professionnalisme, met un baume sur notre fiscalité!

Merci.