

## 4<sup>e</sup> Journée Couperin sur le livre électronique

### « L'e-book en action(s) : de l'acquisition à la diffusion »

Lundi 31 mars 2008  
Université Bordeaux 1

#### Compte rendu

proposé par E. Barthet, coordinatrice du Département études et prospective

\* relu par les intervenants

#### **\*14:30 - 15:00 « Modèles économiques, DRM et piratage : halte aux fantasmes ! »**

*Par Xavier Cazin, Directeur éditorial, Editions O'Reilly France*

Xavier Cazin est éditeur d'informatique et de sa bonne connaissance du fonctionnement des réseaux, il donne un avis assez neuf sur la question des modèles économiques du livre électronique.

Si une grande partie des éditeurs et des agrégateurs résistent à la diffusion d'une offre électronique c'est, selon lui, en étant sous le coup de peurs infondées.

Comparaison du système de l'univers papier au système de l'univers électronique :

Système d'équilibre de l'univers papier.

Quand on vend un livre (vendus à 1500 exemplaires), qu'est-ce que cela coûte à l'éditeur :

- TVA de 5,5 %
- 30% à 40% de remise
- Distribution : 10 %
- Droits d'auteurs : 10 %
- Impression : 10 % à 20 %
- Retours : 10 à 20 %

=>10 % restant permettent de payer la production du livre.

La rentabilité est quasi nulle, le système est donc valable quand la quantité est vendue.

La vente en ligne d'un éditeur représente à peu près 15 % de ses revenus.

Cet équilibre est le seul qu'on connaisse, alors on reste accroché au papier parce qu'on a peur et donc on invente pas autre chose.

Fantasme n°1 : le numérique ça ne coûte rien

Dans l'univers électronique, quand on vend un livre, qu'est-ce que cela coûte à l'éditeur :

- TVA : 19,5 %
- Développement, administration, diffusion, mise à dispo des fichiers : 40 %
- Droits d'auteurs : 10 %

Cela revient moins cher à un éditeur de donner le livre numérique.

Les 20 % qui restent sont la marge de manœuvre pour se lancer dans de nouveaux canaux de distribution, augmenter les royalties, faire de nouveaux investissements, etc.

Cela n'est pas vrai qu'il n'y a pas d'intermédiaires dans le numérique, c'est bien dans des librairies en ligne que les gens achètent. D'autre part les libraires « réels » sauraient vendre du numérique si l'interface de diffusion était simple.

Fantasme n°2 : le numérique ça coûte trop cher

Le numérique coûte cher à l'éditeur parce que ça ne lui rapporte rien à cause du peu de ventes. Pourtant quand l'offre existe, elle trouve acheteur. A titre d'exemple, chez O'Reilly, pour le chiffre d'affaire du site français, 60% représentent la part liée aux ventes papier, tandis que celle liée aux ventes de PDF se répartit en 30% pour les PDF vendus en tant que format alternatif au papier, et 10% pour les PDF uniquement disponibles sous cette forme.

Depuis 7 mois l'offre du pdf est en place, on n'observe pas une exclusion du papier mais l'achat des deux et l'émergence de nouveaux publics.

Les éditeurs français ont une mauvaise connaissance de la technique.

Peur du piratage (à titre indicatif 1, 25 % des livres vendus sont volés à l'étalage), mais même si le piratage était important, il faut encore d'observer le manque à gagner, or nous n'en sommes pas capables.

Les contraintes d'utilisation des DRM restent fortes, les e-books aussi sont un moyen de contrôle pour que le contenu ne s'échappe pas.

**Conclusion en forme de rêve :**

- les catalogues de tous les éditeurs ligne
- tous les formats disponibles
- des abonnements souples, y compris « buffet à volonté »
- des livres personnalisables