

«Le livre n'est pas menacé par un transfert numérique»

Propos recueillis par Marie-Laetitia Bonavita et Philippe Larroque
06/05/2008 | Mise à jour : 11:21 |



«Le livre numérisé sera vendu 10 à 20 % moins cher que le livre papier», insiste Arnaud Nourry. Crédits photo : DENIS/REA

Arnaud Nourry, PDG de Hachette Livre, filiale du groupe Lagardère, commente l'acquisition de Numilog, plateforme de distribution de livres numériques en France.

LE FIGARO. - Numilog représente-t-il un investissement important pour Hachette Livre ?

Arnaud NOURRY.- Il s'agit de préparer l'avenir. Le projet de rachat de 100 % du capital de Numilog ne constitue pas une grosse opération financière. Elle ne se monte qu'à quelques millions d'euros. Mais cette acquisition marque une étape majeure dans notre stratégie numérique. Avec Numilog, notre groupe va se doter d'une infrastructure permettant de distribuer des livres édités par le groupe, ainsi que par des éditeurs extérieurs, en formats numériques en permettant à chacun de conserver le contrôle de ses contenus. La société a vocation à offrir ses services à tous les éditeurs du marché à l'image du système de distribution des livres sous forme papier existant de longue date au sein de Hachette Livre.

Quel est l'intérêt pour Numilog et son fondateur, Denis Zwirn, de s'adosser à Hachette Livre ?

Numilog est le premier agrégateur de livres numériques francophones et la principale plate-forme de distribution en France, avec une offre de 43 000 titres dans tous les formats, dont une majorité d'édition professionnelle. Le livre numérique compte deux autres concurrents dans l'Hexagone, Mobipocket, filiale

d'Amazon, et Cyberlibris. Le marché a été plus lent à se développer que ne l'imaginaient les fondateurs de Numilog en mars 2000. Le téléchargement de livres ne représente pas encore grand-chose. D'ici à cinq ans, il pourrait peser entre 1 % et 5 % du marché de l'édition grand public. Dans le même temps, on voit pointer des opérateurs comme Google, Amazon ou Microsoft. Dans ces circonstances, il est plus sûr de se développer rapidement abrité dans un grand groupe. Denis Zwirn continuera d'ailleurs à diriger l'entreprise à nos côtés.

Que vous apporte Numilog ?

Numilog et son équipe d'une dizaine de collaborateurs nous apportent trois savoir-faire : transformation et stockage du contenu numérique de livres, téléchargement avec protection des données, et distribution et facturation. Nous allons confier à Numilog quelques milliers de titres grand public. Hachette Livre sera prêt pour la sortie en fin d'année du lecteur numérique («e-book») de Sony.

Contrairement à la musique, la vague numérique ne menace donc pas l'économie du livre ?

Dans notre métier de l'édition grand public - littérature générale, scolaire, illustré, pratique, jeunesse... -, le livre n'est pas sous la menace d'un transfert numérique massif. Depuis dix ans, les lecteurs n'ont pas montré un appétit débordant pour consommer le livre en format numérique. Ils n'ont pas non plus adopté en masse le cédérom. On continue à apprendre à lire dans des manuels scolaires imprimés. Il faudra au moins deux générations avant de connaître un réel basculement !

Quelles leçons tirez-vous de votre expérience américaine dans les livres numérisés ?

Aux États-Unis, nous recourons à un sous-traitant. Notre offre est essentiellement constituée de livres de littérature sans illustration. Depuis janvier, nous proposons ainsi 1 000 livres en format numérique sur l'e-book d'Amazon, le Kindle. Cette activité ne génère que 0,1 % de notre chiffre d'affaires aux États-Unis. En Europe, elle est quasi inexistante.

Avec cette acquisition en France, ne craignez-vous pas d'effrayer les libraires ?

Au contraire. Nous allons mettre à disposition des libraires notre plate-forme en «marque blanche», c'est-à-dire qu'ils pourront l'habiller aux couleurs de leur marque. C'est une manière pour eux de fidéliser leurs clients. Hachette Livre n'a pas pour vocation de vendre directement aux lecteurs.

À quels prix seront vendus les livres numérisés ?

La numérisation des livres permet certes de faire une économie sur les budgets d'impression, mais ce processus coûte cher. Il faut non seulement transformer les fichiers, les stocker mais aussi les protéger par des systèmes de sécurité anticopie (DRM) que nous acquérons à l'étranger. S'ajoute une fiscalité pénalisante avec une TVA à 19,6 % sur le Web contre une TVA à 5,5 % pour le livre papier. Au total, le livre numérisé sera vendu 10 % à 20 % moins cher que le livre papier. En dessous de ce prix, le système ne serait rentable qu'avec des volumes de ventes importants. Or, il n'est pas sûr que ce segment soit un marché de masse.

Qu'y gagneront les auteurs ?

Ils seront gagnants. Demain, leur rémunération sera calculée sur la base du fichier vendu, en tenant compte du prix sur catalogue ou conseillé par l'éditeur. Il est vrai que les anciens contrats entre éditeurs et auteurs ne comportent pas tous des clauses numériques. Nous devons clarifier de manière pragmatique les droits numériques qui, à nos yeux, font partie des droits principaux et non dérivés.

Avez-vous d'autres projets d'acquisitions ?

Hachette Livre est devenu le numéro deux mondial de l'édition grand public depuis l'acquisition en 2006 de Time Warner Book aux États-Unis pour 537,5 millions de dollars. Aujourd'hui, notre priorité est d'améliorer le taux de croissance en se concentrant sur les pays émergents, comme l'Inde où nous venons d'ouvrir une filiale, la Russie, les pays de l'Est et la Chine. À cet effet, je viens de créer un poste de direction du développement international qui est confié à Catherine Cussigh, actuelle dirigeante de «Harlequin».



LE FIGARO · fr