

Interview Pierre Coutelle, chargé de communication Tite Live/Aligastore. Paris. 31/10/08.

Quels sont les domaines d'activité de Tite-Live/Aligastore

Nouvelle activité de Tite Live: e-Pagine. Issue collaboration avec la BNF sur Gallica : Tite live est le numérisateur des documents de la BNF pour Gallica. Partenariat avec Gallimard et la librairie Le Divan en réponse au rachat de Numilog par Hachette et contrat d'exclusivité : Hachette/Sony/Fnac.

Quelle fut la motivation du développement du site Place des libraires et quelle est la place actuelle de Tite Live dans le nouveau marché du numérique ?

L'ancêtre de Place des libraires est le site Aligastore créé en 2001. A l'origine, Aligastore était un comparateur de prix, il est devenu au fur et à mesure un site de réservation de livres, de DVD et de disques. La décision de créer PDL dédié à la librairie indépendante et aux libraires a été prise au début de l'année 2008 : l'idée était de profiter des outils préexistants et d'en développer les fonctions, cela s'est fait assez naturellement, le faible coût en permettant une mise en place simplifiée. Ce site répondait à une demande forte des libraires, qui ne souhaitaient pas forcément coexister sur les mêmes sites que les grandes surfaces.

Pour le moment, ce sont essentiellement des libraires équipés des logiciels Tite Live qui constituent les membres du site, tout simplement car nous avons des facilités de contact avec eux, mais PDL est ouvert à tous. Ce site n'est pas un Cheval de Troie pour parvenir à leur vendre du logiciel Tite-Live.

PDL fut lancé au salon du livre 2008 à Paris, en même temps que Gallica 2. Tite live est un des l'e-distributeurs de l'expérience de la BNF. L'idée étant de créer un partenariat, autant que faire se peut, entre les deux sites : dans la mesure où les livres numériques existent encore en papier, on peut imaginer que quelqu'un trouvant une référence sur Gallica 2 puisse vouloir se la procurer en imprimée ou en numérique. Gallica 2 propose ainsi un lien vers le site de PDL où le lecteur pourrait acheter le livre sous le format de son choix. Cette possibilité d'introduire autre chose que du tout numérique de consultation n'était pas a priori évidente.

Un principe fondamental régit PDL autant que l'action de Tite-Live dans Gallica 2 : à aucun moment nous ne nous faisons vendeurs de livres. Ces outils sont des outils de mise en relation uniquement. Ceci est très important, car d'un point de vue théorique, on pourrait tout à fait imaginer que l'on se passe des intermédiaires pour devenir vendeurs directs, mais ça n'est pas notre métier. Si la venue du livre numérique change beaucoup de choses, il est une qui demeure : c'est le professionnalisme nécessaire à la vente du livre. Numériser n'est pas classer, conseiller. Tite-Live numérise et crée des outils, mais ne conseille pas.

La seconde phase de développement du site, qui a succédé à la simple réservation des titres a commencé fin septembre 2008 : il est désormais possible de payer en ligne.

155 librairies indépendantes sont aujourd'hui inscrites sur PDL.

Quid de la définition de la librairie indépendante pour Tite-Live ?

Evidemment il n'existe pas de définition. Les critères sont les suivants : pas d'enseigne nationale, une autonomie de gestion et de choix du fonds. Il s'agit de critères assez proches de ce que l'on peut retrouver dans la charte du SLF ou le label LIR en cours d'élaboration.

Nous ne faisons pas signer de papier, nous n'avons pas la contrainte d'un syndicat. Pour le moment cela se passe sans problème, quand le site va croître, on va sûrement être confronté à la problématique. L'un des modes de résolution envisagé alors serait d'établir un comité de libraires de PDL, avec une charte écrite et qui décideraient au cas par cas de l'intégration de tel ou tel libraire. L'alternative était la suivante : soit on décidait d'avoir une définition précise et on perdait des mois sur le juridique, soit on lançait le site et on fonctionnait pragmatiquement en fonction du cas par cas. Je crois que les libraires n'ont pas que

ça à faire de nous attaquer pour refus de vente...Pour le moment, même s'il y a une croissance des pages lues et des paniers, nous ne sommes qu'en phase de développement.

La fin de la période de lancement est-elle pour bientôt ?

Actuellement, autant techniquement le paiement en ligne et la possibilité d'obtenir une page personnelle par librairie sont accessibles en ligne, autant aucun libraire n'y a encore souscrit, Nous restons encore sur quelque chose de théorique.

En revanche, dans la mesure où PDL est un outil de mise en relation libraire/internaute, il n'y a pas de sélection/Coups de cœur etc... Il faut que ce soit une interface la plus simple possible. Si on devait matériellement gérer 155 libraires, leurs coups de cœur, leurs animations, leurs sélections... le site deviendrait contre productif.

Cependant, nous avons jugé nécessaire que le lecteur puisse savoir comment y accéder. Pour se faire existe trois outils : un outil de **veille documentaire** et nouveautés qui permet d'être tenu informé des parutions en fonction du mot que vous saisissez dans la recherche. Pour se faire un partenariat fondé sur l'échange de liens a été créé avec « Actualité » (nous ne payons pas les autres pour apparaître sur leurs sites).

Ainsi a été créé dans PDL une sorte d'agrégateur « Actualités », permettant d'avoir accès à des articles sur un certain nombre de sujets, avec un système d'échanges de liens possible : quand « Actualités » fait une rubrique sur un livre, vous trouvez le lien vers Place des Libraires.

Ce type de partenariat est en préparation avec « Web TV Culture ».

Le second moyen d'accéder à plus d'informations sur les livres est la création, pour certains bloggeurs, de créer **des liens URL** sur PDL vers leurs sites personnels.

Par exemple, si vous cherchez le livre « La symphonie du Loup » apparaît sur sa page un lien généré par le blogueur appelé « Tel site a fait un article sur la Symphonie du Loup ».

Le libraire qui n'a pas de site personnel peut ainsi donner son coup de cœur ?

Nous pensons surtout utiliser ce type d'outil pour qu'ils puissent communiquer sur leurs animations : les rencontres et signatures afférent au livre et à l'auteur.

Ce qui pourrait permettre une mutualisation de la venue d'auteurs ?

Oui, une demande a été faite d'ailleurs par des libraires jeunesse qui souhaiteraient mettre en place un outil de centralisation des signatures, nous y réfléchissons ensemble en ce moment.

On est sur du cas par cas pour ces partenariats, pas du tout sur le modèle Amazon ou FNAC, parce qu'on ne rémunère pas les gens qui font du lien vers nous, c'est un échange, et parce qu'on ne recherche pas la quantité : on ne peut pas avoir vingt liens sur un livre, personne ne s'y retrouverait. L'idée c'est de trouver un équilibre avec un panel assez diversifié de blogs.

Le troisième outil d'interaction sont **les widgets**. Le principe est simple : l'animateur d'un site, par exemple « Libre Critique », ou « Tiers Livre » choisit les livres dont il parle sur son site, et PDL lui sort toutes les informations bibliographiques et la vignette. Puis, il crée un cadre sur sa page où apparaissent les photos des livres ainsi que les liens vers les libraires de PDL.

Quelles formules sont elles proposées aux libraires?

1- Formule de base : Réservation

L'essentiel du trafic est celui-ci : l'internaute choisi un livre, choisi une librairie, s'identifie, et cela envoie un mail au libraire. Nous conseillons au libraire de contacter par téléphone l'internaute pour le tenir informé de la bonne réception du livre et de la commande.

2- Formule Réservation et paiement en ligne:

Cela sous-tend que les libraires aient auprès de leurs banques souscrit à cette option de paiement en ligne. (Nous étions partis sur une solution centralisée, mais c'est juridiquement très lourd et compliqué). Chaque libraire y souscrit, l'avantage de cela c'est qu'il apparaît même s'il n'a pas le livre et dans ce cas le livre est intégralement payé en ligne avant d'être commandé. L'internaute a ensuite une zone de saisie avec le panier, s'il souhaite que le libraire lui expédie de livre, il s'arrange avec lui, en dehors de PDL. Le libraire n'y est pas obligé par le fonctionnement du site.

PDL libraires sera efficace si les libraires le sont. Quelles garanties du professionnalisme de tous ?

Nous nous permettons de penser que l'investissement financier des libraires est une garantie. Le libraire paie un pourcentage à chaque fois qu'on lui achète un livre.

3- Formule 3 : Page spécifique (NB : chaque formule supplémentaire contient la précédente)

Le libraire dispose d'une page avec une adresse internet libellée à son nom, sous la forme « placedeslibraires.fr/nomdelalibrairie » .

Avantage : le libraire peut être choisi par l'internaute avant que celui-ci recherche un livre. Autre chemin qui commence par vouloir trouver sa librairie sur le site. C'est le cas des librairies qui vont dire à leurs clients « je suis sur place des libraires ». Dans ce cas, l'internaute ne recherche le livre que dans le stock de ce libraire.

Chemin qui correspondrait bien aux habitués d'une librairie, ou ses voisins...Ce serait une solution pour les libraires ne bénéficiant pas de site internet ?

D'autant qu'il bénéficie d'un petit agenda pour annoncer ses événements. Les libraires disent souvent que même s'ils ont un site internet, ne pas avoir le temps de l'animer est la pire des occurrences, en plus de la question du coût de création et de référencement.

Page très simple d'utilisation, le libraire gère tout le rédactionnel.

Pour un libraire ayant déjà un site internet, qui fonctionne, qu'il anime, proposant la vente en ligne, quel est l'intérêt de souscrire à PDL ?

Si c'est un site permettant la commande, nous proposons une option dans laquelle au moment où le libraire est choisi par l'internaute, on bascule directement vers son site.

Il s'agit donc d'une vitrine supplémentaire

Ça nous sommes en mesure de le faire avec beaucoup de sites, sous quelques pré-requis techniques, avec notamment la garantie que le libraire ait une base de livres qui fonctionne derrière. Le site doit être vivant.

Avez vous déjà des résultats concernant la fréquentation du site, le nombre de paniers... Quels outils d'évaluation avez vous mis en place ?

Nous avons un suivi de l'ensemble des paniers : des outils de statistiques web standards qui nous donnent des indications en terme de pages lues, de taux de rebond... depuis cet été on va croître régulièrement le nombre de pages vues, des paniers qui augmentent. Nous sommes dans phase ascendante manifestement.

Augmentation du nombre de librairies dans lesquelles on achète ou augmentation du nombre de titres achetés dans les mêmes librairies ?

Ça se diversifie doucement, il y a effectivement des librairies qui marchent très très bien. Alors est ce que c'est parce que la communication du libraire est bonne, est ce qu'il avait déjà des clients habitués à aller sur internet et qui l'ont trouvé par ce biais là... ?

Quid du portail du SLF ?

Tout se passe très bien avec le portail du SLF ! Sérieusement, sur l'état d'avancement du projet, on est comme tout le monde, on entend des choses. A ma connaissance, ils en sont à la constitution du capital avec une consultation de libraires, il devrait y avoir la création du cahier des charges avec une division des spécialités par prestataires et par activités (logistique, base de données...)

Si ce portail voit le jour, il sera donc différencié du votre ?

Oui. Nous, notre politique est de tenir informé le SLF des avancées de PDL. Evidemment nous avons par notre activité un certain nombre de nos clients membres du SLF, donc ils le sont de toute façon mais nous avons toujours eu cette démarche. Tant que le portail n'existe pas, nous ne faisons de tort à personne. Après ce qui se passera, c'est qu'au moment où le portail naîtra, nous verrons aussi ou nous en sommes nous. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de sens à ce qu'il y est deux sites.. De toute façon, nos clients ne nous appartiennent pas, il y en a sûrement qui préféreront pour X ou X raison aller sur le site du portail. On verra ou en est notre trafic à la naissance de ce portail.

Nous proposerons je pense nos services au SLF pour une mutualisation des compétences et des technologies. Cela ne vaut il pas le coup de faire une intégration sous une forme ou une autre ?

Quand vous parlez des raisons qui pourraient faire que les libraires préféreraient le site du portail SLF, est-ce à voir avec la nature de votre entreprise : une grande maison soumise aux aléas économiques du marché ?

Ce sont des inquiétudes dont on nous fait part. C'est l'avantage et le désavantage du portail SLF, il aurait une légitimité intellectuelle très forte, le revers c'est que la collégialité en rend la mise en place plus difficile. Nous sommes une société privée, nous proposons un site, à nous de faire que les libraires aient envie d'y participer. Je ne pense pas qu'une coexistence des deux sites soit possible très longtemps, quelques mois peut être...

J'imagine que les négociations avec les éditeurs concernant le numérique prendront une part importante dans les choix qui seront faits... ?

On peut l'imaginer oui. C'est quelque chose qui n'était au début pas très présent dans le dossier SLF, il y a deux ans. Aujourd'hui les choses se précisent grandement. On peut imaginer que l'offre FNAC qui est la première offre non libraire, puisque suivra amazon, orange, SFR etc... rend cela central et stimulant....

e-Pagine, c'est le numérique Tite-Live ?

A l'origine d'e-Pagine, il y a Gallica 2. Fin 2007 : Tite live a recruté stephane Michalon, qui était le directeur des librairies l'Arbre à Lettres, pour s'occuper du chantier numérique. La première chose qu'il ait faite, très vite, ça a été de monter la participation de TL au projet Gallica 2. Avec l'idée très importante que le numérique n'oublie pas les libraires, qui sont les professionnels de la vente de livres.

A partir de là, nous sommes allés voir 17 éditeurs, en leur disant : « Confiez nous un livre », (Gallica n'est pas un canal de vente), peu importe la quantité au début, et on sera à même de montrer qu'il y a un panel d'éditeurs intéressés (éditeurs partenaires des libraires de surcroît) par le numérique. Et il y en a. Les éditeurs ont joué le jeu et on était présent pour Gallica 2

Deuxième phase du projet consistait à convaincre les libraires et d'abord leur faire connaître le livre numérique et son corollaire actuel : le support de lecture, principale cause du décollage du livre

numérique. S'ils ne connaissent pas, ils n'en vendront jamais, alors qu'il va de toute façon falloir s'y mettre.

D'où l'opération « Service de Presse » : nous avons fourni 150 tablettes de lectures pour 1 an, avec 40 services de presse de la rentrée littéraire. (règle ; que des nouveautés) Tite live a transformé les fichiers en format e-pub.

(NB : Tablette : énergie dépensée uniquement quand on tourne la page. Qualité papier, changement de page laborieux « la petite rémanence »...)

100 libraires ont joué le jeu. L'enquête de retours est en cours. (CF article livres hebdo pour les premiers retours) Pour janvier : demander à ces mêmes libraires si ça les intéresse de continuer l'expérience.

Vous pensez que ce nouveau support va créer de nouvelles méthodes de lectures ?

Oui, il ne s'agit pas d'imiter exactement le livre, nous n'y arriverions pas. L'expérience vient avec l'usage, il faut lire beaucoup pour se rendre compte qu'on oublie le support, qu'on oublie qu'on appuie sur un bouton pour tourner les pages.

En dehors du roman et de la création purement littéraire, c'est un outil fantastique pour les livres pratiques et scolaires ?

Oui et non. En fait on se rend compte, et pour le roman ça n'est pas trop gênant, excepté pour l'usage que les libraires font du roman, qu'il y a quand même un grand problème de navigation dans le livre encore actuellement... Hors, les livres pratiques doivent être « pratiquement manipulables. On doit pouvoir repérer facilement le début des chapitres, y naviguer rapidement... Or pour le coup actuellement, le numérique est un frein.

Idem pour les libraires, qui ne lisent pas tous les livres mais qui ont besoin d'une navigation pratique et facile, de moyens de repérages évidents.

Ce serait l'inverse de ce que l'on s'imagine communément...

Non, parce que tout cela est en cours de résolution, mais cela veut dire que l'idée encourue selon laquelle ça passerait d'abord par ce genre de livre n'est pas du tout évidente.

L'opération « Service de Presse » a permis de montrer aux éditeurs que les libraires ne sont pas hermétiques, elle a permis de montrer aux libraires qu'il n'y a pas qu'Hachette qui peut prendre le train en marche, mais aussi les éditeurs avec lesquels ils aiment travailler.

La deuxième phase de l'expérimentation consiste à mettre en place la vraie structure d'e-Pagine, à 3 niveaux.

Réception des fichiers sources de l'éditeur, encodeur et protection, diffusion.

Fabrication, constitution de catalogues, et de création d'outils de commercialisation.

Le numérique n'est pas un fichier « Word », il y a tout un travail autour du contenu, de mise en page, de typo, voire d'illustration possible qui fait du livre numérique un objet en soi, spécifique, qui n'est pas une imitation du livre papier. Pour exemple, la pagination liée à une page : beaucoup de livres ne fonctionnent pas comme cela (cf version œuvre complète de Platon, Bible... on peut très bien se désaccoutumer de la pagination courante).

Il existe deux types d'encodage pour la transformation en numérique : e pub ou PDF.

e-pub : format ouvert qui n'appartient à personne, pas de licence. Forme de XML : langage qui dit ce qu'il est, simple. L'idée c'est que les tablettes sont capables d'interpréter ce qui est dans le fichier en fonction de leurs propres caractéristiques.

Toutes les tablettes ?

Non, la Bookeen le fait très bien, la Sony également, mais ça sera peut être le MP3 du livre numérique. Il y a quand même des soucis qui ne sont pas liés à l'e-Pub mais au développement, je ne sais pas si vous avez eu écho des malheurs de François Bon pour télécharger son propre livre sur l'offre FNAC, qui est que la Sony ne justifie pas le texte, 400 pages non justifiées, bon courage ! Mais ça devrait se développer.

Tous les éditeurs font ce choix de format ? Aucun ne se distingue ?

Si, Amazon est en PRC (?) par exemple, pour son Kindle, ils ont fait le choix du tout propriétaire, mais le PRC est un dérivé d'e-Pub, c'est une version e-Pub du tout propriétaire. L'autre format c'est le PDF, mais l'énorme avantage de l'e-Pub mais qui peut être aussi une contrainte, c'est qu'il est repaginable. J'ai mon roman, je veux la police en 14 et pas en 12, et l'e-Pub repagine tout en gardant la mise en page, les coupures etc.... Avec le PDF c'est figé on achète ou une version 12 ou une version en 14.

En revanche, un ouvrage qui sous tend une pagination et mise en forme très complexe (schémas, plans...) ne supporte pas la repagination (le « Reflow »), le PDF sera préféré.

La vulgate : e pub : pour romans, pdf : pour sciences, sciences humaines etc...

La clause d'exclusivité passée entre Hachette et Sony concerne quoi : le format, les DRM (clefs de protection des fichiers pouvant éviter la copie, l'impression, etc.) ... ?

Bonne question, ça n'est pas clair du tout. Ce qui est sûr, c'est qu'il y a une exclusivité Sony sur la vente matérielle, ça va tenir jusqu'après Noël je pense. L'exclusivité n'a pas été claire mais jusqu'à présent, les livres d'Hachette qui sont disponibles pour la machine Sony avec la protection on ne les trouve qu'à la Fnac, ça va durer six mois.

Cela veut dire que les DRM sur les fichiers Hachette ne sont compatibles qu'avec la machine Sony qui elle même n'est vendue qu'à la Fnac ?

C'est plus compliqué. En terme de DRM, or cas Amazon, la DRM qui fonctionne très bien c'est la DRM adobe, et adobe n'a fourni la capacité de décryptage qu'à la tablette Sony pour le moment. Donc si vous voulez lire un fichier protégé par une DRM adobe, vous ne pouvez le lire que sur une Sony. Par contre, et c'est ce que nous faisons, nous on vend des fichiers lisibles sur la Sony.

L'exclusivité vient du fait que le catalogue Hachette n'est accessible que sur le site de la Fnac.

Quand peut on espérer une normalisation commune et des fichiers lisibles par tous et partout ?

Pas tout de suite. C'est le choix qu'on veut faire mais pour le moment....

Qui va pouvoir se repérer dans cette profession « sectorisée » et quels éditeurs vont pouvoir bénéficier de la visibilité nécessaire.... ?

Le risque est là, c'est que ce soient les plus gros éditeurs qui ont les plus gros catalogues qui centralisent toutes les demandes... Actuellement cela émerge, c'est marginal encore.

Et la question du droit d'auteur ?

Ça ne me semble pas le plus complexe, cela va fonctionner par contrats. (CF rapport Patino, lisible sur Eulalie)

Pour le prix du livre, nous on souhaite que le libraire vende le livre au prix indiqué par l'éditeur, mais on ne peut rien imposer...

Mettons que le prix unique du livre saute, quel devient l'intérêt du libraire indépendant pour le lecteur et que deviennent ses atouts ?

Difficile à dire, on est encore sur un secteur presque inconnu, qui va représenter du CA mais de façon infime pendant un temps

Si c'est l'inconnu, cela peut aussi décoller vite , finalement, un livre papier plus cher qu'un livre numérique, sur un support tout à fait convenable techniquement, agréable à tenir, le choix peut aussi être vite fait...

Ça n'est pas la même chose, par nature, et c'est l'argument des gens qui n'aiment pas le numérique. Ensuite, je pense qu'il n'y a pas d'avenir glorieux pour la duplication, le marché du numérique ne se situe pas vraiment là. En revanche il faut penser que le papier et le numérique vont coexister, c'est cela qu'il faut penser.

Un exemple : un éditeur a une correspondance énorme, ça leur coûte un argent fou à éditer, souvent ils y sont plus ou moins engagés par contrat avec les ayants droits, et ils en vendent 200, à 200 médiathèques. On pourrait imaginer très bien que Gallimard édite un choix de correspondance, ils vendent cela 30 euros. Et pour X euros de plus, vous avez l'intégralité numérique de la correspondance, avec module de recherche, index.... Tout le monde est gagnant. Vous n'avez pas 30 livres sur votre rayonnage, le chercheur a accès à une recherche active, le libraire en vend plus etc....

Question des équipements des écoles ?

Je n'y crois pas, ça marche sur l'expérimentation mais je n'en conçois pas du tout le développement. L'informatique a marché le jour où les prix ont baissé et que chaque établissement s'est équipé à son rythme.

En revanche ce qui est sûr, c'est que s'il y a un marché qui existe en ce moment, c'est celui des bibliothèques, et ce qui est sûr, c'est qu'il ne l'achète pas aux librairies. Les libraires pourraient, c'est d'ailleurs ce qui va s'intégrer dans l'offre que l'on va faire aux libraires, leur permettre de continuer à répondre aux appels d'offres numériques. Parce qu'il y a des contraintes techniques.

Il n'y a pas de raison que les libraires ne puissent y répondre...

Il y aura des libraires éjectés des marchés comme il y en a eu, au profit de Mollat par exemple, simplement parce que leur site internet est hyper fonctionnel...

Pourriez-vous m'éclairer sur les solutions préconisées par Patino dans son rapport concernant le prix unique : à savoir le contrat de mandat et le décret d'exemption ?

Alors le contrat de mandat c'est très simple, c'est comme un agent immobilier, vous l'autorisez à vendre votre maison à 100 000 euros, et bien les éditeurs mandatent le vendeur pour vendre le livre au prix convenu ensemble. C'est probablement ce qui s'est passé entre Hachette et la Fnac. Les discussions ont dû se faire sur le pourcentage du rabais : -10, -15, -20 pour cent par rapport au papier, mais c'est le modèle choisi.

Est ce que cela garanti au moins une fixité du prix du livre ?

Justement, beaucoup de juristes sont très sceptiques là dessus, en disant, le jour où Amazon arrive et donne un prix du livre inférieur, on sera impuissant avec ces contrats de mandat. Raison pour laquelle Tite Live réfléchit à la mise en place d'un club, parce qu'au sein d'un club, les gens adhèrent, les livres peuvent être l'exclusivité du club sous la forme qu'ils prennent dans le club, pas dans le contenu évidemment. Ce club peut avoir pour objet le livre et quelque chose numérique en plus, comme la

correspondance, et le numérique peut aussi offrir différents aspects : parce qu'évidemment, pour le moment, tous les livres numériques se ressemblent ! Nous discutons avec des libraires d'Aix lundi, un nous disait, « super c'est la rentrée, les livres arrivent mais il est impossible de les distinguer les uns des autres ! » Il n'y a pas d'appréhension matérielle du bouquin, les libraires fonctionnent comme cela. C'est la mémoire visuelle et sensorielle du libraire qui est ébranlée. Nous pensons qu'il y a un grand avenir pour les graphistes et les maquettistes, pour que le numérique propose des livres beaux, avec des polices pensées spécifiquement pour ces formats, travail sur la profondeur, travail de mise en page... avec ces livres proposés au sein d'un club, voilà tel bouquin vous pouvez le trouver en e-pub non justifié sur Amazon, mais vous pouvez aussi le trouver chez votre libraire avec une tenue, un aspect, une création...

A partir du moment où la tablette va pouvoir se connecter en Wifi, gérer la couleur, ça ouvre les possibles. Ça a un cout mais c'est aussi l'inventivité qui sera requise.

Et le décret d'exemption ?

« Le code du commerce permet au ministre chargé de l'économie de prendre par décret une décision d'exemption, d'accords individuels ou de catégories d'accords, autorisant les producteurs à fixer le prix de vente final de leurs distributeurs, accords qui seraient autrement prohibés par les ententes sur la libre concurrence » C'est l'équivalent du prix unique ça ?

Là ou ça devient compliqué, c'est sur la définition du livre Nous, sur le modèle choisi, on intervient pas commercialement entre le libraire et l'éditeur, on fournit la version numérique et on le stocke sur un serveur, c'est sur celui ci que le lecteur va venir le chercher.

Le catalogue est créé, une interface de livraison. Mais pour que le libraire X puisse vendre des livres de Gallimard, c'est avec lui qu'il signe. Pour l'instant, la chaîne est préservée, avec le même principe de remise. En revanche, la facturation pourrait être réalisée par nous ou le distributeur.

Les conditions générales de vente restent un contrat entre l'éditeur et le libraire.

Nous on propose aux libraires un onglet numérique sur le site et la vente du numérique en magasin via des bornes qui sont en fait des PC, ou l'internaute vient télécharger le livre et paie en caisse. C'est ce que vous avez au Divan.

La borne serait pour les lecteurs qui n'ont pas internet chez eux ? ça devient rare quand même....

Oui, ou on peut considérer que ces lecteurs sont de gros lecteurs et continueront à venir en librairie acheter du livre papier. En plus, la tablette est un objet mobile, les gens l'auront avec eux, cela créera l'occasion aussi.

Finalement la bataille se situe sur le qualitatif ?

Exactement, qualitatif du produit, qualitatif du service rendu par le libraire en terme de choix. On voit bien ce que donne l'auto recommandation sur internet. ..Et puis la vente directe des éditeurs, elle ne s'est jamais développée, d'autant qu'ils n'ont pas la force de référencement des grosses plates-formes type Amazon

Pour revenir à l'exclusivité et à la plate forme Tite live, le fait que le libraire est pris le catalogue e-Pagine ne le cantonne pas à ce dernier. C'est à dire qu'évidemment tous les éditeurs ne vont pas faire appel à nous mais à d'autres entrepôts, de même que quand l'école des loisirs passe du seuil à la sodis, ça ne rompt pas la chaîne. Le client n'a pas besoin de changer de librairie parce que l'éditeur a changé de distributeur. De la même façon avec la même plate forme, le libraire pourra aller taper dans n'importe quel entrepôt, du moment que le libraire signe un accord avec lui. Et inversement, les bouquins Gallimard sont chez nous, s'ils veulent qu'on les transmette à la plate forme X ou Y, on le fait.

Je voudrais revenir sur le futur des librairies indépendantes de niveau 3, vendant du livre neuf et généraliste dans les prochaines décennies... ?

Elles vont être confrontées à des difficultés. Mais attention, quand internet est arrivé, il était censé représenter la vente de livres à 15% en trois ans, on est toujours à 4,5% ! Et puis, ce que fait Amazon, et à prix souvent réduit, en plus des ventes à perte, aucun libraire n'est capable de le faire, c'est donc que ce n'est pas le même métier. On ne peut pas faire de prédictions, mais la sensibilisation est essentielle. Il va falloir inventer des choses.

L'économie du numérique représente aussi à contrario moins de trésorerie, on peut considérer qu'ils seront payés quand ils seront vendus, c'est un point essentiel la trésorerie pour les petites librairies. Mais tout se tient là : que les libraires parviennent au temps X ou le gain numérique compense la perte physique. Il faut tenir, car à il y aura un moment de perte, de difficultés. Sauf en cas de groupements peut être....

La base de livres ré imprimables en France, le nombre de références frôle le million, c'est livres vont devenir ré accessibles avec un coût bien moindre. On va se retrouver avec un choix incroyable, le travail du libraire va devenir important, et il faudra qu'il le fasse sur internet, absolument. Finalement, la place des intermédiaires pourrait prendre de l'ampleur, s'ils assurent les changements nécessaires.

NB : Retour DRM :

DRM : pas de copier/coller, pas d'impression, mais droit à 5 copies sur autres supports. Mais suivi après vente : copie de sauvegarde pour le particulier. Service technique : assuré par Tite Live dans la solution proposé aux libraires.