

# Journée de concertation des éditeurs

## Jeudi 13 avril 2017– L'Alpha - Angoulême

### Déroulement de la journée :

Matin :

- Présentation des 3 dispositifs d'aide existants
- Proposition des éditeurs pour l'évolution des soutiens
- Réflexion commune sur la création d'une association des éditeurs à l'échelle de la région NA.

Après-Midi : Deux ateliers : distribution - diffusion et numérique.

(43 inscriptions – 51 personnes présentes)

Institutionnels présents :

- CLL en Poitou-Charentes (organisateur) : H. Glaizes – E. Lavoix
- CRL en Limousin : O. Thuillas – F. Flamme
- Ecla : J.M. Robert – M. Maillard
- Drac : J. Cartigny
- Région : A. Drapeau

### Synthèse des points forts soulignés par les éditeurs

- 1- Les éditeurs sont attachés à l'**accompagnement de proximité** réalisé par leur SRL (accompagnements à la création de la maison, conseil juridique, comptable et fiscal, journées de formation, d'information...)
- 2- Ils souhaitent que soient **pérennisés les soutiens à l'édition** tels qu'ils existaient dans les 3 régions à savoir :
  - a. Des aides à la **production** de livres (programme éditorial et/ou titre par titre)
  - b. Des aides à la **structuration de l'activité** (investissement, changement de diffuseur, création de nouvelles collections)
  - c. Des aides à l'**emploi** (en complément des dispositifs nationaux de pôle Emploi)
  - d. Des aides à la **mobilité** (individuelles et collectives pour certains salons comme Paris, Bruxelles ou Francfort)
  - e. Des aides aux **initiatives innovantes** (numérique)
  - f. Des opérations de **promotion** des éditeurs et de leur catalogue.
- 3- Les éditeurs insistent sur l'utilité pour eux de pouvoir **disposer de lieux de stockage qui pourraient faciliter leur logistique et la distribution de leurs livres**, en particulier à l'échelle de la N.-A.

- 4- Les éditeurs souhaitent que **les modalités de soutien des différentes institutions soient simples claires**, tant du point de vue des **dossiers à remplir**, que des **modalités d'expertise** des dossiers.
- 5- Plusieurs éditeurs ont approuvé l'idée d'**élargir l'association des éditeurs existante à la N.-A.**

## Compte rendu des prises de parole de la journée

### Présentation des CRL et de leurs dispositifs

**CRL en Limousin :** Nous avons plusieurs dispositifs d'aide ; aide individuelle au titre par titre et au programme éditorial pour la Région + aides de la DRAC, cela représente environ 200 000 € par an. Ce soutien est complété depuis 2012 par un contrat de progrès pour l'économie du livre qui associe le service du développement économique de la région (soutien aux actions collectives portées par le CRL) l'Etat et le CNL (depuis 2015).

**Ex :** Opération « Tourne-livre » : création et présentoirs pour une opération commerciale de promotion des éditeurs dans les points de vente du Limousin, conversion d'un catalogue en version numérique, ou encore formations gratuites pour les éditeurs.

Notre action la plus importante est la présence collective des éditeurs sur les salons (Plutôt du type généraliste).

**Ex :** Le Salon du livre de Paris, la Foire du livre de Bruxelles, Étonnants Voyageurs de St-Malo et la foire de Francfort qui concernent une vingtaine éditeurs par an.

**DRAC :** Le fonctionnement en commission permet de travailler avec la région. On dispose de 40 à 50 000€ de budget pour la DRAC. Ainsi on peut aider les éditeurs hors commission par exemple avec la diffusion des catalogues ou la participation sur des salons. De plus, on peut aider les éditeurs hors régions mais ils ont un lien invisible avec elle soit via la maison soit par le titre.

### **ECLA : les différents dispositifs de soutien**

**Accompagnement de proximité par l'agence Ecla,**

**Expertises des structures éditoriales liées à un besoin identifié.**

Gérer par Ecla en direct. Appel à un consultant extérieur.

**Service juridique.**

Deux types de consultations : en présentiel 30 mn ou téléphonique 30 mn. Mise à disposition de fiche juridique sur le site d'Ecla

**Plan de formations annuel** (entre 8 et 12 actions par an).

Mise en place depuis 2007 en partenariat avec l'AFDAS.

**Aide au programme éditorial annuel** (entre 90 et 110000 euros/an)

**Salon du livre de Paris :**

Stand collectif sous bannière région Nouvelle-Aquitaine permettant d'accueillir une vingtaine d'éditeurs et de représenter entre 30 et 40 catalogues sur l'espace librairie.

Participation aux frais pour les éditeurs : 800 euros pour un petit stand et 1200 pour un grand.

Coût annuel différent d'une année sur l'autre en fonction du renouvellement de la signalétique, du matériel ... compris entre 130 et 140 000 euros/an.

La réalisation d'un stand est comprise entre 80 et 100 000 euros, durée de vie 10 ans.

**Soutien à la mobilité :**

Aide comprise entre 400 et 1200 euros. Projets éligibles : participation des éditeurs à 3 salons au maximum dans l'année à partir d'une sélection de salons nationaux (hors Livre Paris) et internationaux.

**Micro investissement :**

Aide comprise entre 400 et 1200 euros pour un CA compris entre 10000 et 80000 euros. Dépenses éligibles : acquisition de matériel informatique et d'outils indispensables, les frais de documentation, frais liés à l'amélioration du lieu de travail.

**Soutien au développement :**

-Soutien à l'emploi. Projet éligibles : l'emploi qualifié et pérenne CDI, un besoin de renfort ponctuel CDD, l'alternance.

-Structuration de l'activité. Projets éligibles : l'enrichissement de l'offre éditoriale ; l'amélioration ou le changement des conditions de diffusion-distribution ; la promotion des catalogues et de la maison d'édition ; l'amélioration des espaces de travail

-Développement et création numériques. Projet éligibles : la numérisation rétrospective du fonds ; la création ou la refonte de sites Web (site non marchand) ; stratégie de communication en ligne ; projets de création numérique conçus pour expérimenter de nouvelles pratiques

**CLL en Poitou-Charentes :** Le dispositif régional d'aide aux maisons d'édition existe depuis 2008.

Il propose trois types de soutien :

- Aide au projet éditorial de création – aide forfaitaire basée sur le plan de financement du programme éditorial annuel dans la limite de 10 000€ par an ;
- Aide à la promotion – aide basée sur un plan de surdiffusion annuel (présence en salon, déplacement d'auteur, flyer, kakemono, trailer, catalogue, site internet...). Aide forfaitaire jusqu'à 50% de la dépense éligible HT, plafonné à 5 000€ par an ;
- Aide à l'investissement – aide au projet d'investissement (informatisation hors achat de logiciel, rénovation, réaménagement, agrandissement)

L'aide financière directe apportée par la Région aux éditeurs est de 80 000€ par an (moyenne depuis 2008).

Le dispositif régional est complété par les aides de la DRAC pour de l'animation (venue d'auteurs), de l'achat de matériel et de l'investissement (petit travaux).

## Tribune libre :

**Question** : J.P. Martin : Existe-t-il une aide sur l'implantation/ installation d'une maison d'édition ?

**Réponse ECLA** : Non, il n'y a pas d'accompagnement financier sur la première année. Par contre l'accompagnement et le conseil existent dès le projet de création. Ainsi que l'aide à la communication

**Question La Palissade** : Concernant l'aide supplémentaire, peut-on garder les aides des trois structures ? Sinon, quelles aides vont disparaître ? Personnellement, ce qui m'a aidé, c'est l'accompagnement personnel, de pouvoir me déplacer et voir directement la personne. Je pense que l'idée de continuer vers la décentralisation est intéressante mais nous avons besoin de garder ce contact et cette proximité des structures pour le livre.

**Réponse CLL en Poitou-Charentes** : La fusion se fera avec le cinéma et le livre mais on gardera les sites de Poitiers, Limoges et Bordeaux. Il y a aura un arbitrage politique sur les modalités de soutien qui seront proposées.

**Question Soline Scutella** : Question pour ECLA, pouvez-vous nous expliquer plus clairement l'aide au changement de diffuseur/distributeur ?

**Réponse ECLA** : Nous savons qu'un changement est onéreux, que ce soit pour les locaux, travaux ou matériels, transfert des stocks.... Nous avons donc fait le choix d'accompagner dans le cadre du contrat de filière cette démarche. Le projet doit être à minima de 8 000€. Le soutien peut aller jusqu'à 70 % du coût du projet. Nous étudions toutes les demandes avec les porteurs de projet pour adapter au mieux le soutien.

**Question Apeiron** : Sur le plan du budget va-t-on regrouper les 3 budgets des CRL en un seul ?

**Réponse CLL en Poitou-Charentes** : Il n'y aura plus trois structures donc un seul et même budget.

**Question Apeiron** : On se dirige vers une addition ou la crainte d'une diminution avec cette fusion ?

**Réponse DRAC** : Pour l'instant vers une addition, la mission nouvelle de l'agence sera de redéfinir les budgets. Mais non ne sommes pas vers une addition simple.

**Réponse Région** : Comme pour la DRAC, il faut d'abord redéfinir les missions de chacun.

**Question Les Petites Allées** : Pouvez nous en dire plus concernant le budget cinéma des deux autres régions ?

**Réponse** : Le soutien au cinéma est important : le CRL Limousin dispose d'un bureau d'accueil de tournage, en Poitou-Charentes c'est une régie de la région et ECLA le fait directement. Nous allons tenter de trouver une harmonie pour cette nouvelle ligne, livre et cinéma. Le budget de l'agence n'a rien à voir avec les aides de la région et de l'état, le budget de fonctionnement de l'agence est différent de l'enveloppe des subventions.

**Question éditions Fiblb :** Pourquoi le cinéma et le livre sont-ils déjà regroupés chez ECLA ?

**Réponse ECLA :** Il s'agit d'une volonté politique de regrouper le livre et le cinéma pour favoriser le travail en commun. La création de la Méca devrait accélérer ces collaborations

**Réponse CRL en Limousin :** Le rapprochement cinéma/livre vient du développement de la notion d'industries culturelles et créatives depuis les années 1900 et du traité de Lisbonne de 2007. Nous commençons doucement à regrouper les soutiens aux industries culturelles (livre, cinéma, musique enregistrée, audiovisuel et jeu vidéo). Cependant, il est vrai que le lien cinéma et livre n'est pas évident, mais nous trouverons les moyens de travailler ensemble.

**Question Eidola :** Concernant l'œuvre numérique (turbo média, transmédia) que va-t-il se passer avec la nouvelle région ?

**Réponse ECLA :** Nous travaillons sur l'ensemble de la filière cinéma et livre et nous n'abandonnerons pas les différentes composantes et ses innovations. Pour ECLA, le développement et la création numérique font partie de nos compétences mais nous n'avons eu que peu de demande de soutien pour le moment.

**Question Fondence/Poésie première :** L'aide en Limousin au titre par titre, c'est la seule des trois régions qui le fait, cela va-t-il s'étendre à la grande région ?

**Réponse CRL en Limousin :** On ne peut y répondre aujourd'hui mais si ces aides vous semblent pertinentes, on le fera remonter à la région et à l'État.

**Réponse Drac :** C'est une aide importante qui est un moyen d'avoir un regard extérieur, par le biais de commissions d'experts, sur les aides que nous donnons. Cette aide mériterait d'être pérennisée.

**Réponse édition entre deux mers :** Dans l'ancienne Aquitaine, depuis loi Notre on a peur que certaines aides disparaissent surtout pour les ouvrages de valorisation territoriale soutenus par les Départements.

**Remarque Fyp éditions :** Il est important de maintenir une aide à l'édition globale et l'aide titre par titre. Il est intéressant pour les petites structures d'avoir les deux aides car cela maintient une forme d'harmonie sur le territoire. Pour les salons, ce qui est bien dans le Limousin c'est que nous avons des concertations avec une totale transparence, aujourd'hui ce n'est plus le cas.

**Question Fyp (pour ECLA) :** C'est vous qui avez géré le Salon de Paris, pourquoi son coût était-il plus élevé que l'année dernière ?

**Réponse ECLA :** Pour le dispositif d'accompagnement, nous avons réussi à l'étoffer et nous tentons de répondre au mieux aux demandes des professionnels. Pour le Salon de Paris, il faut comprendre que le stand nu représente environ 80 000 euros. Le coût total est d'environ 135 000 euros (hors coût de fabrication du stand qui a une durée de vie de 10 ans). Les prix de location pour les éditeurs restent inchangés depuis 8 ans.

**CRL en Limousin :** Il est vrai que pour les éditeurs du Limousin nous étions présents en 2015/2016 sur un stand loué à Reed exposition pour environ 30 000€. La fusion des 3 régions ne nous permettait plus de maintenir un stand Limousin à part, la capacité d'accueil des modules loués par Reed ne pouvant excéder 15 éditeurs. Le Salon de Paris a donc été organisé par ECLA qui a accueilli les éditeurs du Limousin dans les meilleures conditions possibles.

**Réponse CLL en Poitou-Charentes :** Depuis plusieurs années, le CLL en Poitou-Charentes avait décidé de ne plus aller au Salon de Paris, trouvant cela trop onéreux et n'avait donc pas de budget pour cette opération. Du fait de la fusion des régions, le stand Nouvelle-Aquitaine se devait néanmoins de représenter aussi les éditeurs de Poitou-Charentes. De ce fait, sur un seul et même stand devaient être représentés les éditeurs des trois territoires. Le résultat a donc été moins de place et un coût supérieur. Cela sera repensé l'année prochaine.

**Question (éditeur du Poitou) :** Je reviens sur l'aide au titre par titre qui me semble intéressant, j'aimerais savoir comment se constitue une commission et qui décide de quoi ?

**Réponse CRL Limousin :** Cela existe depuis 2000 et le début a été compliqué car il est difficile pour un éditeur d'accepter qu'une commission donne un avis sur la qualité de son projet de livre. Les membres sont choisis par la Région pour deux ans et restent quatre ans maximum. La commission comprend des professionnels du livre. Chaque titre est lu par trois experts qui confrontent ensuite leurs avis. S'il n'y a pas de solution idéale, celle-ci nous semble encore la plus équitable.

**Question Scuttela :** Comment va se dérouler le salon de Francfort ?

**Réponse du CLL en Poitou-Charentes :** L'aide à la mobilité sera à hauteur de 800€ et les CRL prennent en charge un badge et les panneaux sur le salon.

**Réponse Scuttela :** Qui sont les agents ? Nous ne les connaissons pas.

**Réponse :** On a 5 agents en Nouvelle Aquitaine, ils vont défendre les catalogues sur le salon, chaque agent à sa spécialité ; jeunesse, littérature...

**Remarque édition Fragile :** Pour les présentations des trois régions, nous remarquons que nous sommes largement accompagnés, ce qui est désormais important c'est de garder c'est accompagnement notamment pour le juridique.

**Remarque La Geste édition (contribution également envoyée par mail) :**

« Pour résumer, nous souhaitons que trois types d'aides se maintiennent, à savoir :

1. Les aides au programme éditorial suivant un cahier des charges précis (siège social de la maison établi en Nouvelle-Aquitaine, obligation de publication des chiffres d'affaires, prise en compte du nombre d'emplois pérennes de la maison d'édition et sa taille, aide au prorata de son importance - CA, nombre d'employés -, critère de qualité de l'ouvrage et prise en compte des sujets régionaux)
2. Les aides à l'investissement structurel des maisons d'édition
3. Les aides aux formations sur les métiers de l'édition» .

**Remarque édition Cornélius :** Il est difficile de demander une égalité entre les structures qui sont différentes. Nous voulons que les aides soient aussi pour les maisons qui débutent qui n'ont pas de diffusion/distribution.

**Remarque libre :** On se demande si c'est vraiment pertinent de continuer de faire le salon de Paris car il coûte beaucoup trop cher.

**Réponse les Monédières :** Notre diversification culturelle permet de nous faire connaître et reconnaître dans les salons comme sur Paris. Il est important d'être présent mais il est vrai que le problème se pose sur le nom car le Limousin est différent de la Nouvelle Aquitaine, donc il est important d'affirmer cette diversité culturelle.

**Question Sol y lune :** Comment allez-vous décider de garder ou de supprimer les aides ?

**Réponse Région :** C'est une question délicate au niveau technique car on va tenter de faire un diagnostic qui soit le plus précis mais l'arbitrage final sera celui des élus.

**Réponse DRAC :** Nous aussi nous devons nous restructurer car nous ne sommes plus trois mais bel et bien une DRAC. Nous avons encore beaucoup d'incertitudes.

## Table ronde des associations éditeurs :

*(Présence du collectif Coll libris et de l'association des éditeurs d'Aquitaine)*

### **Coll Libris :**

Coll libris a été créé en 2012 en Pays de la Loire pour organiser une présence collective à Montreuil. Nous avons ainsi pu louer un emplacement sur Montreuil et cela s'est bien passé. Par ce succès nous voulions mener d'autres actions.

On a établi une charte ; tous les éditeurs doivent être à compte d'éditeur (C'est notre conviction et surtout un gage de crédibilité auprès de nos interlocuteurs institutionnels, état et région). De plus notre point commun est que nous sommes tous en Pays de la Loire mais avec des sensibilités différentes et des formes différentes (associations, société avec salarié...).

Au début, on faisait ça bénévolement pour les salons, en se développant on voulait accueillir un maximum d'éditeur. On compte environ 40 éditeurs en Pays de la Loire, aujourd'hui dans le collectif on est une trentaine.

La complexité d'un collectif c'est de savoir ce que l'on souhaite et peut faire ensemble. Aujourd'hui, faire des salons c'est 1/3 de notre budget et surtout on se focalise plus sur les salons généralistes et régionaux.

Nous souhaiterions faire des formations pour les cessions de droit et actuellement on propose des cours d'anglais. Mais principalement, ce qui ressort le plus c'est le besoin de formation en diffusion/distribution et la proposition d'une expertise en matière juridique, comptable.

Le collectif permet de mieux se connaître les uns et autres, nous pouvons échanger sur les savoirs et compétences.

### **Marc Torralba, éditions du Castor Astral, président de l'Association des éditeurs en Aquitaine :**

L'association permet de regrouper des éditeurs très différents et de sensibilité autre. Mais le lien c'est la pratique professionnelle qui couvre un champ important dans l'Aquitaine. Nous avons mené des actions complémentaires aux structures régionales. A l'origine de par nos réflexions et échanges

nous avons imaginé et mis en place ce qui était à l'époque le protocole, maintenant c'est le contrat de filière.

Notre association est représentée dans les filières d'apprentissage du métier du livre. Notre action est indépendante de la région avec une présence sur salon.

Il serait intelligent de réfléchir à agrandir notre association car l'Aquitaine n'existe plus.

Je précise qu'on sectorise quand il s'agit de rencontrer les libraires. De plus il est important de comprendre en ex Aquitaine on a énormément de diversité au niveau éditorial mais peu de salariés et donc il faudrait continuer l'aide à l'emploi car il fait urgent de faire évoluer les structures.

**Question Apeiron :** Le CRL c'est déjà une association, il nous réunit déjà. L'idée d'une association est-elle si importante ?

**Réponse du CRL en Limousin :** Peut-être que non, il est vrai que le CRL porte la voix des éditeurs, mais il porte aussi la voix de la région et celle de l'état. Ce n'est pas la somme des envies individuelles, l'enjeu c'est de peut-être que l'association mette en place des actions que le CRL ne ferait pas.

**Réponse Association Aquitaine :** Sur les salons qui ne sont pas pris en charge par la région, on peut y aller avec l'association par exemple.

**Réponse CRL en Limousin :** Le collectif parle en son nom, aujourd'hui si on le fait le CRL parlera au nom de la nouvelle région. Le plus important est de se connaître, se rapprocher et de s'écouter.

**Question Éditeur :** Je suis éditeur en Ex-Aquitaine, pourquoi l'association n'a pas pris le temps de répondre à notre demande d'entrer dans l'association ?

**Réponse Association Aquitaine :** Nous sommes aussi des éditeurs et comme vous le savez cela prend du temps, donc l'association est mise de côté c'est pourquoi il est important d'avoir des salariés. L'idée de cette association avec des professionnels de l'édition, c'est de pouvoir prendre en charge notre travail voire ne plus avoir besoin d'un CRL, car les questions éditoriales sont strictement éditoriales.

## Après-Midi : Atelier « Le Numérique »

### Introduction :

Une remarque sur le salon de Paris, il n'y avait plus d'espace numérique. Cela peut vouloir dire que soit le numérique est entré dans les mœurs et n'a plus besoin d'un espace dédié, soit il a quitté l'espace médiatique pour cause d'overdose.

La lecture demeure papier pour 94% du marché du livre. La rupture d'usage n'a pas complètement eu lieu. Mais le numérique s'est invité dans tous les métiers de la chaîne du livre => imprimerie.

### Présence de l'imprimeur MaqPrint :

Maqprint se situe sur Limoges. Nous avons remarqué que l'offset décroît alors que le numérique croît fortement. Nous pensons que le tirage en gros va disparaître pour l'impression unique et que



l'impression à la demande va se développer. Par exemple, les Échos font des impressions personnalisées à la demande.

Nous avons mis en place une impression de catalogue pour certains éditeurs non pas une fois par an mais deux voire trois fois par semaine.

**Question :** Mais pour le transport, cela doit coûter plus cher ?

**Réponse MagPrint :** Le point crucial est de savoir que les catalogues changent tous les mois et non une fois par an. Grâce à un logiciel directement géré depuis sa maison d'édition, l'éditeur met le fichier du livre dans le système d'impression, il valide le BAT automatiquement puis le livre part en librairie. Ainsi on garde une trace et le livre peut être imprimé dès la demande, c'est un système automatique.

**Question :** Il faut quand même faire attention au numéro d'achevé imprimé ?

**Réponse MagPrint :** Dans le logiciel un encart signale où doit se trouver le numéro et il met automatiquement à la date d'impression.

**Question :** Faites-vous de la couleur ou que du noir et blanc ? Du broché ?

**Réponse MagPrint :** Nous proposons les deux ainsi que du relié et du broché.

**Question :** Avez-vous la capacité de faire des beaux livres ?

**Réponse MagPrint :** Oui nous avons les papiers pour. Nous sommes en qualité offset et travaillons sur du papier couché.

Nous avons deux machines d'impression jet d'encre. Un outil de production pour des grosses productions comme des plus petites. Mais la machine limite le choix du papier donc chaque livre sera sur le même papier. Nous faisons entre 2 000 et 4 000 livres pas jours. Aujourd'hui, nous pouvons vous proposer de faire des beaux livres épuisés si besoin.

**Remarque :** C'est peut-être intéressant de venir avec un programme à l'année comme Mobilis.

**Réponse MagPrint :** Nous avons beaucoup de demandes, on amène un système nouveau, ce dont vous parlez c'est sur l'ancien système. Certains veulent mettre beaucoup d'argent sur un titre avec des stocks qui s'entassent, mais nous nous apportons la solution. Nous évitons les risques de lancer un titre et de l'argent qui dort.

**Question :** Si on vend 1 000 on est perdant ?

**Réponse MagPrint :** C'est vrai que c'est plus onéreux que d'en acheter 10 par 10. Mais avec notre système nous évitons les frais cachés. Le système traditionnel prend beaucoup trop risque, certains s'obligent à avoir un site pour vendre en ligne. Nous sommes pour que l'éditeur soit plus libre.

**Réponse :** Connaître de tirage, c'est aussi le risque qu'on prend quand on devient éditeur. Concernant les différents canaux c'est à nous d'affiner notre regard sur le risque d'un ouvrage. Aujourd'hui, on est sur un tirage de tête à moins de 3 000, cela nécessite un regard plus fin sur nos stocks.

## CLL en Poitou-Charentes :

20 Français sur 100 lisent des livres numériques. 74% ne l'envisagent pas du tout. Les gros lecteurs de livre numérique sont de gros lecteurs de livre papier. Le temps de lecture sur le livre numérique est de 67 minutes (le temps sur papier est différent car on va avoir tendance à lire en diagonale sur l'écran).

Le panier moyen pour un livre numérique est de 23 il y a eu une rupture d'usage depuis l'entrée dans l'ère numérique : notre façon de rechercher de l'information n'est plus livresque, les bibliothèques ne sont plus le lieu unique de l'accès à la connaissance. c'est pourquoi des domaines d'édition scientifiques ont migré naturellement vers l'édition numérique.

Aux États-Unis, la vente d'Ebook représente 1 livre sur 5. l'édition numérique en France est pour les éditeurs de livre papier un enjeu relatif, seulement 6,5 % du CA du marché et une progression très lente.

On constate qu'il y a une moindre présence des grands acteurs de l'édition dans le marché du livre numérique en France et celle-ci repose en majorité sur du livre homothétique verrouillé par des DRM. livre à marge fixe – homothétique – même layout que le papier + enrichissements – outils classiques performants. Généralement cette pratique sert à valoriser le fonds.

l'autre type est le livre reflow – recomposable. Nécessité de travail de professionnels pour adapter aux différents formats.

Le numérique devrait permettre la baisse de production, mais est-ce le cas ? Les services recherche et développement des maisons sont essentiellement des centres de coûts, quand ils ne s'arrêtent pas.

Les grands éditeurs freinent la numérisation de leur fonds. On peut supposer que c'est par peur du piratage et pour conserver les bénéfices importants de la diffusion/distribution du livre papier. Alors le livre numérique devrait bénéficier aux éditeurs indépendants qui ont tout intérêt à être sur les zones de chalandise du net parce que la visibilité y est plus longue que sur les étals des librairies. Le livre numérique permet également de tester le marché. 15 à 20 % des ventes d'ebook proviennent de l'édition indépendante et de l'autoédition. Un (petit) éditeur indépendant doit mettre une stratégie en place pour se développer sur le net.

L'interprofession est presque prête, même si Amazon capte la plus grande part du marché avec le Kindle. Aujourd'hui une forte demande du lectorat se fait ressentir : car il n'y a que 252 000 titres disponibles en numérique et 134 000 sur PNB.

Quel modèle économique choisir ? Les éditeurs doivent acquérir de nouvelles compétences (CF ARL PACA « Le livre et le numérique »). Ne pas penser à l'homothétique, ne pas penser à une page mais à un cadre. De plus, il est nécessaire de maîtriser les logiciels spécifiques et le dialogue avec les professionnels, et être à l'aise avec l'environnement numérique et les réseaux sociaux pour développer une réelle stratégie de promotion et de commercialisation en ligne.

Concernant le CA du numérique on est à 6,5% d'un CA livre de 2 milliards en 2015. Ce pourcentage tient compte du livre audio.

Face aux éditeurs traditionnels, des éditeurs pure players se créent, avec une offre tournée vers des livres enrichis, applicatifs, des œuvres transmédia. Ils restent cependant peu nombreux, et dans cette région par exemple, ils représentent moins de 3 % des éditeurs de papier et nous avons la chance d'en avoir un avec nous aujourd'hui :

## Présentation de Nisha Édition :

La maison a été créée en 2015. Au départ nous ne faisons que du numérique et très rapidement la maison a connu un vif succès avec ses textes. Nous sommes spécialisés dans la romance et la romance érotique.

Au début, les textes étaient diffusés par Numilog. 6 mois après notre création, une vraie demande de l'objet livre s'est fait ressentir. Donc nous avons utilisé le Print On Demand. Aujourd'hui nous sommes diffusés et distribués par Interforum.

Notre format est un Epub 2 avec un DRM Watermarking. Au départ le DRM vient d'Adobe, il permet de protéger le fichier et l'utilisateur ne pourra pas le partager ou pour un nombre réduit. Le Watermarking est proposé par Interforum qui inscrit le fichier et donc celui-ci à une empreinte avec sa propre identité. Le fichier peut ainsi être tracé.

**Question :** Peut-on bloquer un utilisateur qui diffuse le fichier ?

**Réponse Nisha :** Malheureusement non.

**Intervention :** C'est comme l'exemple avec le « Scantrade » : avant les éditeurs de mangas laissaient faire, désormais c'est une réelle concurrence et les éditeurs les attaquent en justice. Donc la publicité qu'on pense faire, comme pour les séries à succès, n'est pas forcément vraie pour le livre.

## Retour Nisha :

Le format Epub 2 est fait en interne. Pour avoir accès à Interforum, ce qui les intéresse c'est principalement le livre numérique.

Nous avons remarqué que le lectorat se prête aux réseaux sociaux. Donc notre communication passe dans sa globalité par là. Nous allons vendre un personnage avant même l'histoire : on donne vie. Nisha c'est avant tout une communauté de lectrice qui suit toute l'actualité de la maison, il y a une vraie proximité éditeur/lecteur. « Salut, les filles ! Vous allez adorer la prochaine sortie » ; on utilise un langage qui leur plaît.

**Question :** Comment se passe la vente de vos livres numériques ?

**Réponse Nisha :** On faisait une vente par chapitre, un tome c'est 2,99€ avec parfois une promotion pendant le week-end à 0,99€. Le tome correspond à un temps de lecture moyen d'1h15 pour 150 pages environ.

**Question :** Avez-vous des analyses d'Interforum sur les ventes ou autres ?

**Réponse Nisha :** Oui, nous avons des études par exemple sur les pratiques de lecture.

**Question :** Sur les 2,99€ combien prennent-ils ?

**Réponse Nisha :** 45%

**Remarque :** Pour le livre papier, la diffusion/distribution c'est 55%. Mais le numérique offre des services intéressants via Interforum et surtout il n'y a pas de retour.

## Retour Nisha :

Entre chaque tome nous avons un délai de 15 jours, cependant les lecteurs ne sont plus d'accord avec cela. Elles préfèrent attendre la fin pour avoir le livre dans sa totalité et le lire d'un coup. Nous allons donc revoir notre mode.

Pour la communication, nous travaillons aussi avec une équipe de 40 bloggeuses. Pour un lancement de série, généralement nous proposons un concours sur deux blogs différents qui est géré par nos bloggeuses.

**Question :** Avez-vous de la concurrence ?

**Réponse Nisha :** On va avoir, Black Moon romance, Hugo Roman, J'ai lu pour elle...

**Question :** Combien de vente faites-vous pour un titre en version numérique et papier ?

**Réponse Nisha :** C'est difficile à dire mais prenons l'exemple de notre plus gros succès, le titre s'est vendu à 20 000 ex. en numérique et 2 500 exemplaires papiers. Le prix du livre papier étant le même que les tomes numériques rassemblés : 12,99€

En matière de diffusion et de visibilité avec Interform, ils sont beaucoup en contact avec les revendeurs. Il propose aussi des ventes flash, avec un titre à 0.1 centime pendant 24h. Les ventes flash permettent de remettre en numéro le titre sur le top des meilleures ventes.

## Après-Midi : Atelier « Diffusion-distribution-stockage »

Apeiron : peut-on trouver un distributeur diffuseur pour 2 ou 3 titres ?

David Vincent, L'éveilleur, Le Festin, l'arbre vengeur : Non, c'est difficile. Pour être plus visible par un distributeur national, il vaut mieux créer une marque à part de la maison d'édition, comme l'éveilleur qui se différencie du Festin, qui a une image plutôt régionale.

S. Scutella : nous avons créé une structure de diffusion, « 16 diffusion » qui regroupait 10 maisons d'édition, elle fonctionnait bien mais elle a dû s'arrêter pour des raisons financières.

L'escampette : il serait important de maintenir un dispositif de soutien à la promotion et la surdiffusion qui soit assez souple.

Capricci, Flblb, Apeiron : Comment peut-on mieux toucher les bibliothèques ? Peut-on penser à une structure de diffusion commune pour toucher les bibliothèques ?

Plusieurs éditeurs plaident pour la création d'une structure de stockage/ logistique qui pourrait avoir plusieurs fonctions :

- Accueillir les stocks tampon des éditeurs pour les envois de service de presse et servir les libraires de la région NA en direct,
- Traiter les retours des libraires,
- Jouer le rôle d'un comptoir de vente pour les libraires

Plusieurs éditeurs regrettent la fermeture du grossiste Charpentier- Sobodi qui assurait la distribution des éditeurs dans le sud ouest.

Peut-être faudrait-il travailler avec les diffuseurs distributeurs déjà actifs en NA, en particulier Geste et Cairn.