

Accord de paix entre Amazon et Hachette

En conflit depuis mai sur le prix des livres, les deux groupes ont entériné de nouvelles pratiques commerciales

Les traîneaux d'Amazon déposeront bien des livres du groupe Hachette Book Group au pied du sapin de Noël de nombreux foyers américains. Jeudi 13 novembre, le géant du commerce en ligne et Hachette, 4^e éditeur généraliste sur le sol américain, ont conclu un accord pluriannuel qui porte sur la commercialisation des livres numériques et physiques. Leur différend commercial, qui durait depuis près de huit mois, a éclaté au grand jour, à l'occasion du salon BookExpo America, qui s'est tenu en mai, à New York. A l'origine du conflit : les conditions de vente des livres édités par la filiale américaine du groupe français au site d'e-commerce.

Les détails de l'accord n'ont pas été révélés. Celui-ci prévoit toutefois que Hachette continue de fixer le prix de vente de détail de ses e-books, « *sauf à de rares exceptions* ». Mais l'éditeur bénéficiera, de la part de son distributeur, de conditions plus avantageuses, dès lors qu'il consent à baisser ses prix.

« *C'est une grande nouvelle pour les écrivains*, a déclaré Michael Pietsch, le patron de la filiale américaine d'Hachette. *Le nouvel accord nous donne une énorme capacité sur le plan marketing avec l'un de nos distributeurs les plus importants.* » Amazon, de son côté, s'est félicité d'un accord qui « *comprend des incitations financières pour que Hachette baisse ses prix, ce qui est une victoire importante pour les lecteurs, mais aussi pour les auteurs* », estime David Naggar, un dirigeant d'Amazon.

Le conflit a été révélé en mai, alors que les négociations entre les deux groupes, arrivées à échéance en mars, étaient dans l'impasse. Amazon tentait, en effet, d'imposer un prix unique de 9,99 dollars (7,50 euros) sur les livres électroniques d'Hachette, afin d'inciter les lecteurs à utiliser sa liseuse électronique Kindle. Des conditions refusées par la filiale

de Lagardère, numéro quatre de l'édition généraliste aux Etats-Unis.

Les deux parties se sont montrées très peu loquaces sur l'origine du différend. Mais d'un côté, Amazon, sous la pression de Wall Street, a clairement cherché à améliorer ses marges, en exigeant d'Hachette de meilleures remises sur le prix des livres. De l'autre, l'éditeur a toujours défendu le contrat de mandat (*agency model*), qui lui garantit de conserver la maîtrise du prix des livres numériques et papiers.

Face à la situation de blocage et par mesure de rétorsion, Amazon s'est mis à augmenter le prix de certains livres édités par Hachette et à orienter les clients vers d'autres auteurs et maisons d'édition. Et, si ceux-ci persistaient à acheter un livre d'Hachette, les délais de livraison se rallongeaient soudainement de plusieurs semaines...

Amazon a aussi cherché à courtiser les auteurs en proposant de leur verser 100 % des recettes générées par la vente de leurs livres électroniques. Il a aussi incité les lecteurs à prendre position publiquement contre la politique tarifaire défendue par Hachette.

« Représailles ciblées »

Ces méthodes ont profondément irrité la communauté des écrivains. Sous l'impulsion de Douglas Preston, un auteur de thrillers édité par Hachette, celle-ci s'est mobilisée autour du collectif « Authors United ». L'éditeur a aussi reçu un soutien actif de son auteur de best-sellers James Patterson, qui s'est inquiété qu'« *Amazon veuille contrôler la vente de livres, l'achat de livres et même l'édition de livres. Si Amazon n'est pas un monopole, il en est le début* », a estimé l'écrivain, coqueluche des libraires indépendants.

La fronde a atteint son apogée en août avec la publication dans le *New York Times* d'une pétition signée par 900 auteurs demandant

l'arrêt des hostilités entre les deux groupes. « *Nous sommes fermement convaincus qu'aucun libraire ne devrait ni empêcher ni gêner la vente de livres, ni même décourager les clients de commander ou de vouloir recevoir les livres qu'ils désirent. (...) Amazon n'a pas le droit d'utiliser un groupe d'auteurs, extérieurement à ce conflit, pour mener des représailles ciblées* », écrivaient-ils.

Jeudi, dans une interview au *New York Times*, M. Preston s'est dit « *soulagé qu'Amazon et Hachette soient parvenus à un accord* », estimant toutefois qu'il serait illusoire de penser que le chapitre était clos. « *Amazon convoite les parts de marché comme Napoléon convoitait les territoires* ».

Authors United et la Guilde des auteurs sont d'ailleurs sur le point de demander au ministère de la justice une enquête sur les pratiques anticoncurrentielles du distributeur sur Internet.

Pour Lagardère, maison mère d'Hachette, qui a annoncé jeudi une chute de 6 % de ses ventes dans l'édition, à périmètre comparable, au cours du troisième trimestre, il y avait urgence de trouver un accord. Et ce, à la veille de la saison des fêtes, avec un distributeur qui représente aux Etats-Unis 60 % de son chiffre d'affaires dans le livre électronique. Le groupe

prévoit toutefois, outre-Atlantique, « *un rebond en novembre et en décembre grâce à la reprise de relations d'affaires normales avec Amazon* », a souligné Arnaud Nourry, PDG de Lagardère Publishing au cours d'une conférence téléphonique.

De son côté, Amazon obtient ainsi son deuxième accord avec l'un des cinq grands éditeurs américains, après celui signé avec Simon & Schuster le 20 octobre. Le distributeur entend désormais réviser ses conditions de vente avec HarperCollins, Penguin Random House et Macmillan. Amazon a aussi marqué un autre point symbolique, jeudi. Il a acheté l'extension «.book» auprès de l'orga-

nisme américain gestionnaire des noms de domaine, pour un montant inconnu et malgré l'opposition d'un grand nombre de professionnels du livre.

ALAIN BEUVE-MÉRY
ET STÉPHANE LAUER
(NEW YORK, CORRESPONDANT)

« Amazon convoite les parts de marché comme Napoléon convoitait les territoires »

DOUGLAS PRESTON
écrivain

LES DATES

MAI 2014

Amazon et Hachette s'opposent sur les conditions de vente des livres aux Etats-Unis.

9 JUILLET

Amazon propose aux auteurs de leur verser 100 % des recettes générées par la vente de leurs livres électroniques.

10 AOÛT

900 auteurs américains lancent une pétition contre Amazon qu'ils accusent de les prendre en otage.

13 NOVEMBRE

Hachette et Amazon mettent un terme à leur conflit commercial.

Jeudi, le groupe américain d'e-commerce a acheté le nom de domaine «.book»