

Point final pour Oyster, le Netflix du livre

Fondée il y a deux ans, la bibliothèque en ligne va fermer ses portes prochainement

SAN FRANCISCO - correspondance

Il n'y a pas que de belles histoires dans la high-tech. La start-up américaine Oyster ambitionnait de devenir le Netflix du livre numérique. Mais deux ans à peine après son ouverture, cette bibliothèque en ligne va fermer ses portes. « *Le service s'arrêtera dans les prochains mois* », précisent ses trois fondateurs, dans un message publié lundi 21 septembre sur le blog de l'entreprise.

Oyster a été lancée en septembre 2013 aux Etats-Unis. Sa promesse : un accès illimité à un catalogue riche d'un million de livres. Pour 10 dollars par mois (9 euros), ses utilisateurs peuvent ainsi lire autant de titres qu'ils le souhaitent, sur leur tablette, leur smartphone ou leur ordinateur.

Cette offre illimitée s'inspire du modèle mis en place par Netflix pour les films et les séries télévisées, et par Spotify pour la musique. Ces deux entreprises, leaders sur leur marché respectif, séduisent des dizaines de millions d'utilisateurs dans le monde. De son côté, Oyster n'a jamais véritablement réussi à décoller.

La société new-yorkaise ne manquait pourtant pas d'ambitions. Elle se rêvait en nouveau Amazon, le géant du commerce en ligne qui a révolutionné le marché du livre avec l'introduction en 2007 de sa liseuse Kindle. « *Nous voulons être*

la société qui va amener les livres numériques à la prochaine étape », lançaient encore ses dirigeants en début d'année.

Quelques mois après les débuts du service, Oyster avait levé 14 millions de dollars (12,5 millions d'euros) auprès d'investisseurs. Mais les frais engagés par la société, notamment pour rémunérer les auteurs et les éditeurs, ont fait fondre ce pactole. La société ne pouvait plus se permettre d'opérer à perte. « *Nous avons réalisé d'importants progrès vers notre objectif de bâtir une manière plus simple de lire* », se consolent désormais ses fondateurs.

Handicaps

En deux ans, Oyster a réussi à convaincre trois des cinq grandes maisons d'édition de rejoindre sa plateforme. Mais pas le groupe français Hachette ni son rival anglo-saxon Penguin Random House. En ajoutant les éditeurs indépendants, le nombre d'ouvrages disponibles a été multiplié par dix : de 100 000 au lancement à un million, dont la saga *Harry Potter*.

Cette forte progression masque cependant une importante lacune : les titres les plus récents ne sont pas présents. Consciente des limites de son catalogue, la start-up avait lancé, en avril, une boutique de livres numériques. Celle-ci propose toutes les nouveautés des cinq grands éditeurs.

Autre handicap : la valeur offerte par l'abonnement. Dix dollars par mois, c'est un dollar de plus que Netflix, le populaire service de streaming, la lecture sans téléchargement. En moyenne, les Américains lisent une demi-heure par jour, selon les dernières statistiques du département du travail. Mais ils passent près de trois heures devant leur télévision.

« *Un modèle par abonnement pour les livres numériques n'est pas vraiment intéressant pour une grande partie des lecteurs*, note le cabinet Enders Analysis. *Les catalogues sont limités et les gens ne lisent pas suffisamment pour rendre ses offres rentables.* »

Selon Digital Book World, le prix moyen des versions électroniques des ouvrages à succès est inférieur à 7 dollars aux Etats-Unis. Cela signifie que pour rentrer dans ses frais, l'abonné doit lire plus de 17 livres par an. Or, 70 % des Améri-

cains lisent moins de 10 ouvrages par an, d'après une étude du Pew Research Center.

L'offre illimitée d'Oyster n'était donc intéressante que pour les gros lecteurs. Or, son modèle économique ne pouvait fonctionner que si les abonnés ne consommaient pas trop. La société reverse en effet quelques dollars aux ayants droit à chaque téléchargement. Plus un utilisateur lit, moins il est rentable, car les commissions à payer se rapprochent, voire dépassent le prix de l'abonnement.

La situation était d'autant plus compliquée qu'Amazon a lancé un service concurrent en juillet 2014, baptisé Kindle Unlimited. Le géant du commerce en ligne est le leader incontesté du livre numérique. Sa bibliothèque numérique comptait en mai plus de dix fois le nombre d'abonnés d'Oyster, d'après les estimations du cabinet de recherche Codex Group.

Dans leur message, les trois fondateurs d'Oyster évoquent « *de nouvelles opportunités pour que [leur] vision se matérialise* ». Cela se fera peut-être chez Google, qui a recruté une partie des équipes de la start-up. Selon le site spécialisé Recode, les fondateurs ont aussi rejoint la société de Mountain View. De quoi alimenter les spéculations sur l'arrivée d'une offre d'abonnement sur Google Play Books, sa librairie numérique. ■

JÉRÔME MARIN

La situation était d'autant plus compliquée qu'Amazon a lancé un service concurrent en juillet 2014, Kindle Unlimited