

Les libraires grignotent des parts de marché à Amazon

E-BOOKS 10.000 livres par an vendus via la plate-forme des libraires indépendants

► Envie d'offrir un e-book pour les fêtes? Oubliez Amazon, vos libraires ont leur propre site en ligne.

► Et il cartonne.

► Question : nos libraires doivent-ils aussi vendre en ligne le livre papier ?

Ce n'est guère plus qu'un frémissement, mais il représente l'aboutissement du travail quotidien des libraires de proximité et leur investissement dans le livre numérique. Désormais, près de 10.000 livres numériques sont vendus chaque année via Librel.be, la plate-forme des libraires indépendants de Wallonie-Bruxelles, un commerce qui échappe ainsi aux géants du secteur - Amazon, Google Play et consorts.

Ce chiffre inédit confirme une enquête Ipsos commandée par l'Association des éditeurs belges (Adeb) et révélée cet été : certes, Amazon demeure le site-phare pour l'achat de livres numériques (64 % des acheteurs passent par le portail orange), mais désormais 6 % des acheteurs belges francophones

connaissent Librel.be et ont acheté au moins un livre sur cette plate-forme. Ils l'ont donc acheté... à leur libraire.

Ce n'est pas un tsunami, et le livre numérique dans sa globalité ne constitue pas le raz-de-marée annoncé ou craint par certains. Certains libraires indépendants, très actifs par ailleurs, tournent d'ailleurs le dos au numérique et affirment ne pas s'en porter plus mal. « Le numérique ne prendra jamais la place du papier », constate Philippe Goffe (Librairie Graffiti, à Waterloo), administrateur de Librel.be. « C'est un support de lecture supplémentaire, sans plus, et la rentabilité du numérique n'est atteinte pour personne. » Mais selon lui, « le numérique est un complément au papier indispensable pour exister en tant que libraire. La vraie difficulté est de résister, d'exister. »

Outre le bienfait pour les libraires,

les éditeurs belges de livres numériques ont eux aussi découvert le potentiel de Librel.be : « Cela permet aux éditeurs qui vendent du numérique de se reconnecter aux libraires », note Pierre de Muelenaere, directeur de

Onlit-Editions. « Quand nous avons commencé à éditer du livre digital, nous avons perdu le contact avec les libraires indépendants qui n'étaient pas outillés pour vendre du numérique. Ancien libraire moi-même, je passais au-dessus des libraires indépendants, ce qui me dérangeait. » En proposant une solution collective pour la Wallonie-Bruxelles, Librel.be résout ce problème, même si la croissance annuelle des ventes est « linéaire » et évolue « trop lentement » au goût de Philippe Goffe.

« Le numérique est un complément au papier indispensable pour exister comme libraire »

PHILIPPE GOFFE, ADMINISTRATEUR DE LIBREL.BE

Alors que Librel.be n'est opérationnelle que depuis mars 2015, les (près de) 10.000 livres numériques vendus sur la dernière année représentent malgré tout un signal encourageant. Qui s'est laissé séduire ? Selon Ipsos, Librel.be convainc en particulier les lecteurs jeunes (25-34 ans), bruxellois et issus de classes sociales supérieures. L'échantillon de ce sondage est peut-être trop réduit pour être fiable, mais les chiffres de vente permettent à Philippe Goffe de confirmer un succès pour « la fantasy, la romance et les livres d'actualité ».

Le signal est à ce point remarquable qu'il s'est invité fin novembre dans les débats du Parlement communautaire. Depuis 2015, la Fédération subsidie largement Librel.be, et la ministre de la Culture Alda Greoli (CDH) a annoncé avoir subsidié cette fois une étude de faisabilité « sur le développement de la vente en ligne de livres imprimés au départ de Librel.be ». L'étude devrait aboutir au premier semestre 2019.

Quoi, une plate-forme digitale pour vendre cette fois le livre papier ? N'est-on pas en train de marcher sur la tête

et disqualifier la librairie physique ? Non. L'idée est de concurrencer totalement Amazon en offrant aux acheteurs un choix d'achat imprimé ou numérique, et de projeter ainsi sur la toile les libraires de Wallonie-Bruxelles. Ils seraient actifs à la fois en librairie physique et librairie dématérialisée - en briques et en clics - pour supports papiers et numériques.

La concertation avec les libraires ne fait que commencer. Mais l'éditeur Pierre de Muelenaere a déjà une petite suggestion : améliorer le site Librel.be pour y valoriser davantage les prescriptions de lecture et bons conseils des libraires partenaires. C'est cela qui distingue le bon libraire, pourquoi en irait-il autrement sur la Toile ? ■

ALAIN LALLEMAND

PRATIQUE

Comment ça marche ?

Prenons l'exemple d'un roman belge, *Apprendre à lire*, de Sébastien Ministru, publié chez Grasset. Si vous souhaitez le découvrir - ou l'offrir - sur liseuse, il est traité en divers formats numériques par le diffuseur Numilog. Il vous serait bien sûr possible de l'acheter sur Amazon.fr en format Kindle, mais votre achat sera captif du nuage Amazon, ou des seules liseuses Kindle commercialisées par Amazon ou de leur appli PC. Dont coût : 11,99 euros. Pour le même prix - pas un centime de plus - vous pouvez aussi l'acheter sur diverses plates-formes libres dans un format bien plus ouvert et bénéficiant des mêmes fonctionnalités de surlignement et de partage : le format ePub. Il s'agit d'un fichier téléchargé sur les supports que vous avez choisis, un fichier indépendant que vous pourrez ranger après lecture, par exemple dans votre propre bibliothèque numérique, qu'elle soit de type Adobe, Calibre ou autre.

L'une des plates-formes de téléchargement qui s'offre à vous est Librel.be, partenaire des libraires indépendants de Wallonie-Bruxelles. Seules conditions préalables à l'achat et la lecture d'un livre : avoir téléchargé gratuitement l'appli de lecture Adobe Digital Editions, et vous être enregistré (gratuitement toujours) auprès d'Adobe. L'ID Adobe se résume à une adresse mail et un mot de passe, rien de bien sorcier, mais ce sera votre sésame pour la première lecture du livre.

Une particularité : Librel.be propose d'acheter ce même livre soit sur son portail général, soit sur la section de Librel.be consacrée à votre libraire indépendant.

Nous avons testé l'achat via librairieladerive.librel.be - La Dérive, à Huy, est l'un des libraires indépendants partenaires de Librel. Dans les secondes qui ont suivi l'achat, non seulement le livre était sur notre tablette Android (et nous pouvions l'exporter sur cinq autres supports, tous formats) mais la librairie physique La Dérive recevait également un mail l'informant de notre achat. Le lien entre le libraire physique et l'acheteur est ainsi établi. Important, car la plupart du temps, l'acheteur de livres numériques est aussi acheteur de livres imprimés. « Sur chaque achat, nous percevons au maximum un euro », nous explique Romain Fabri, l'un des libraires de La Dérive. « Ce n'est pas énorme, mais Librel représente surtout une opportunité de nous faire connaître (auprès des acheteurs numériques) ». Bon, ce n'est pas Byzance : au total, les achats via Librel-la Dérive « représentent un à deux titres par mois plus ». Mais au fil des ans, des lecteurs numériques autrefois captifs de sites lointains reviennent vers leurs libraires wallons de référence.

A.L.