



30^e Salon du livre de Paris

lundi 29 mars 2010, salle Julien Gracq

Les modèles économiques du livre numérique : perspectives internationales

Canada, États-Unis, Japon



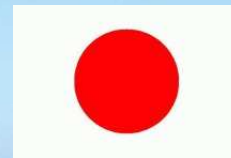
Vincent Bonneau, Marc Leiba (IDATE)

**étude réalisée pour le Ministère de la Culture et de la Communication (DEPS)
dans le cadre du Conseil du livre**

_telecom
_internet
_media

Marchés du livre numérique

Présentation Salon du Livre



29/03/2010

Understanding
the
Digital World

IDATE

Consulting & Research

www.idate.org

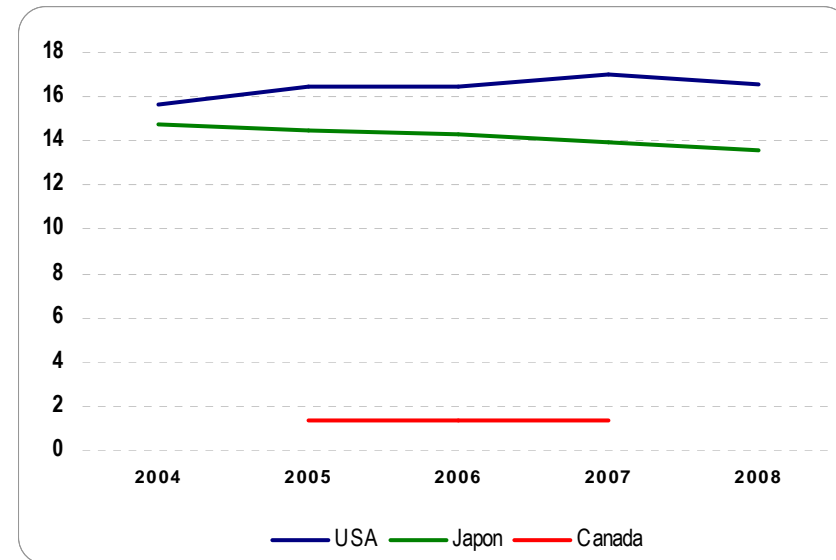
Vincent BONNEAU
Responsable Business Unit Internet
Marc LEIBA

v.bonneau@idate.org
Tel.: +33 467 144 453
Mobile: +33 689 898 819

Quelques points communs aux trois marchés

- Contexte général du marché du livre
 - Déclin des marchés de l'édition papier
- Des constantes dans l'approche du livre numérique
 - Cadre réglementaire/juridique numérique proche de celui du papier
 - TVA/sales taxes, système de fixation des prix
 - Pas encore de révolution dans les formules tarifaires
 - Développement fortement lié à la disponibilité du contenu numérique
 - Succès du contenu adulte/sentimental
 - Politique quasi-systématique de DRM
 - Approche multi-plateforme
 - (reader, mobile, PC, consoles)
- Des similarités en partie dans le jeu d'acteurs
 - Volonté de contrôle des éditeurs
 - Contrôle des catalogues, pratiques de chronologie du livre
 - Rôle limité des opérateurs mobiles et des équipementiers
 - Attaque plus directe des marchés internationaux

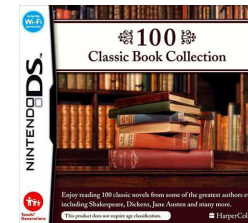
Evolution comparée du marché global de l'édition (milliards EUR)



Sources: Association of American Publishers (USA)
Impress R&D (Japon)
Statistics Canada (Canada)

Des particularismes majeurs susceptibles d'éclairer les acteurs français

- **Canada** : lutte contre son retard via une organisation spécifique
 - Développement autour d'une plate-forme unique
 - Faible développement par une stratégie de suiveur
- **Etats-Unis** : marché ultra-concurrentiel sous tensions
 - Concurrence agressive par les prix
 - Marché le plus avancé sur les e-readers (notamment connectés)
 - Poids des libraires et des géants de l'Internet
 - Développement sur tous types de contenus avec approches spécifiques (notamment scolaire ou technique)
 - Changement potentiel de modèle de partage de revenus
- **Japon** : leader en perte de vitesse
 - Marché le plus avancé dans la transition vers le numérique
 - Développement majoritairement autour du téléphone mobile
 - Poids du contenu purement amateur
 - Poids des nouveaux entrants





① Canada : Le marché canadien reproduit les clivages linguistiques

Un marché du livre numérique très modeste

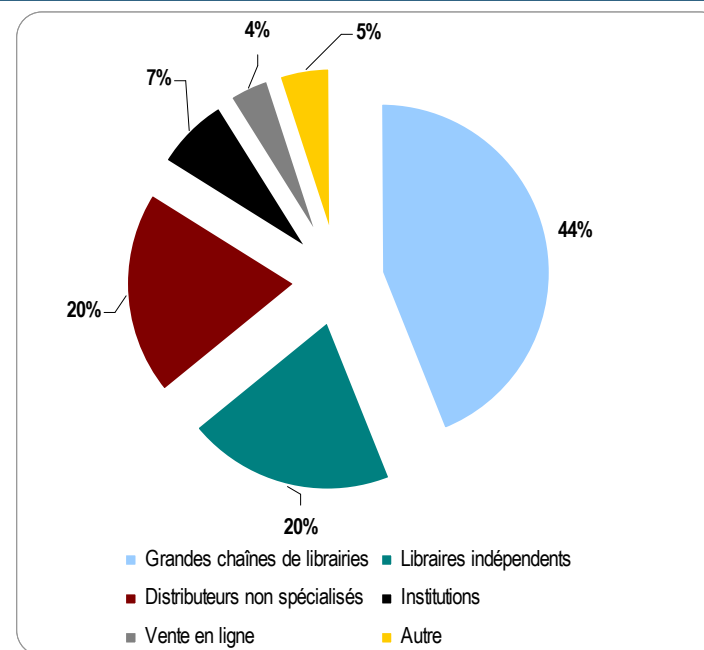
Marché au début de la bascule

- Contexte: le marché global canadien de l'édition stagne
-0.8% entre 2005 et 2007
- Pas de statistiques officielles sur les ventes d'ebooks
- Pas de locomotive sur le marché
Filiales d'éditeurs étatsunien ou français
Même si 3 éditeurs dynamiques
Concentration des libraires (Indigo, Archambault, etc..)

Principaux éditeurs canadiens



Canaux de vente des livres imprimés au Canada

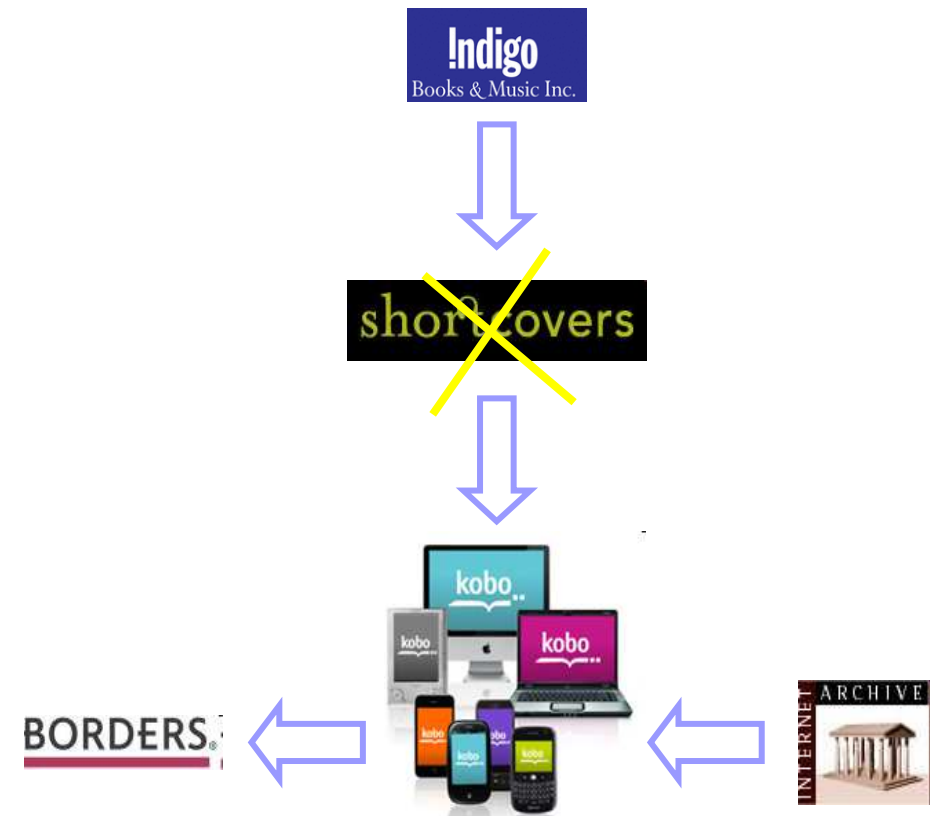


D'après Dpt of Canadian Heritage

Des initiatives peu nombreuses

- L'impulsion vient ici aussi d'un libraire
Kobo
- Kobo est l'offre la plus dynamique du marché ebook
 - Logiciel déployé sur terminaux mobiles
 - Partenariat Internet Archive (1.8 millions de titres)
 - Partenariat Borders (actionnaire de Kobo)
 - Reader connecté?
- Pour l'heure un marché en retrait des Etats-Unis
 - Kindle International est le seul ereader connecté du marché
 - mais coût d'itinérance
 - Offre d'ebooks bénéficie de l'anglophonie
 - mais problèmes d'exploitation géographique des droits

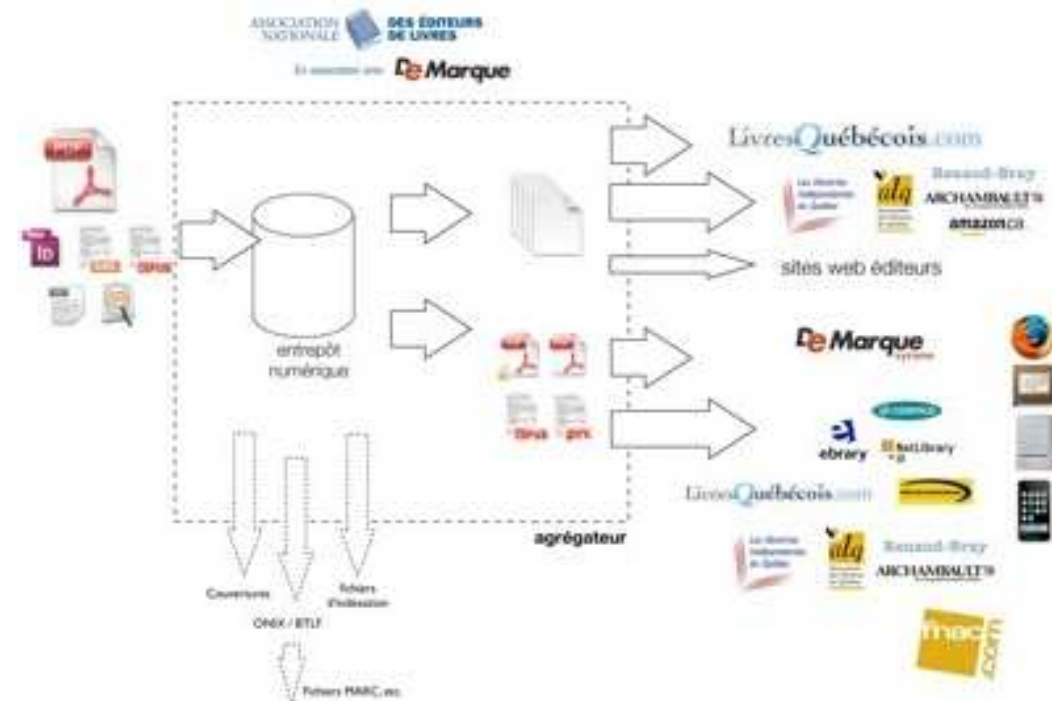
De Shortcovers à Kobo



Initiative collective

- Un petit marché
 - Petits éditeurs
 - Volonté de déploiement international
 - Archambault seul libraire francophone positionné sur l'ebook (jelis.ca)
- Accompagné par une politique publique volontariste
 - Système d'agrément garantissant au libraire 40% du prix de vente sur le livre papier
 - Réplique du modèle sur le marché numérique avec une commission plus faible
- Mais un marché organisé
 - Rôle structurant de l'ANEL (Association nationale des éditeurs de livres)
- Concertation ANEL / De Marque donne naissance à un entrepôt numérique
 - Entrepôt unique ouvert à tous les éditeurs (même non membres de l'ANEL)
 - Intermédiaire neutre entre les éditeurs et les libraires voulant vendre des ebooks
 - Éditeurs gardent le contrôle (prix et points de vente)
 - Coûts modérés (dépôt, maintenance annuelle, DRM, commission par transaction)

Agrégateur De Marque



Source: De Marque



② Etats-Unis : Un marché prometteur mais sous tensions

L'ebook, segment le plus dynamique de l'édition américaine

Le marché global de l'édition en recul

- Le marché global recule de -2.6% en 2008
- Tendance négative semble prolongée en 2009
-0.6% sur le marché « trade » pour les membres de l'AAP

Le segment ebook explose quoique modeste en valeur absolue

- Croissance forte attendue pour 2009
+200% pour les membres de l'IDPF
- « Seulement » 113 millions USD en 2008

Presque tous les genres basculent dans le numérique

- Edition STM/ scolaire et universitaires sont les genres pionniers
- Succès précoce de la littérature sentimentale
- Le Kindle entraîne le passage au numérique de l'édition généraliste
Meilleures ventes papier font les meilleures ventes numériques
- Exceptions (livres avec couleur)

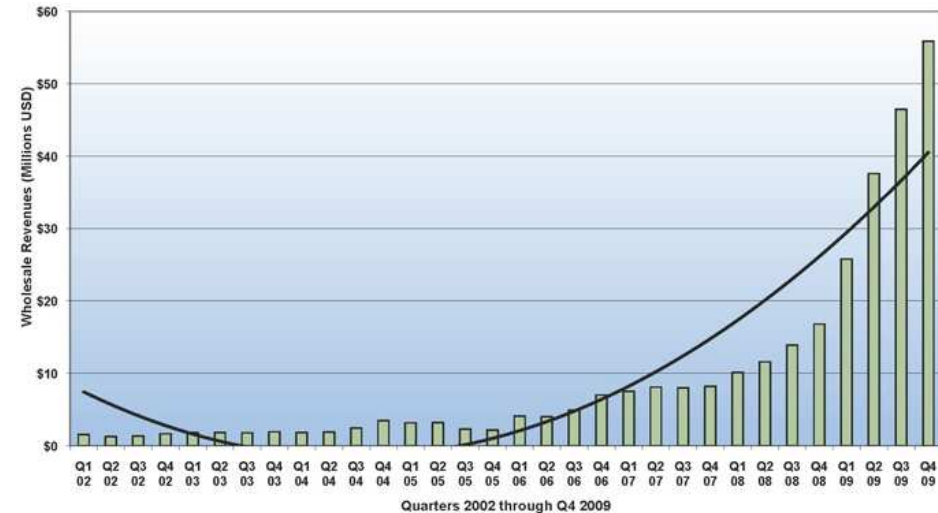
Un cadre favorable pour le développement numérique

- Disponibilité des contenus (quantité et qualité)
- Forte pénétration des terminaux dédiés et non dédiés
- Une fiscalité parfois plus favorable que pour le papier

Mais les éditeurs ne sont pas tous convaincus

- Craintes de menaces sur les ventes de livres reliés
- Manœuvres des éditeurs pour freiner l'essor du marché numérique

Chiffre d'affaires livre numérique des membres IDPF



Source: International Digital Publishing Forum
Basé sur 15 éditeurs, revenus wholesale USA

Marché concurrentiel malgré l'existence d'acteurs dominants

- La concurrence s'exerce d'abord par les prix cf Amazon ou plus récemment Wal-Mart
- Sur un marché où il n'y a pas de prix unique du livre

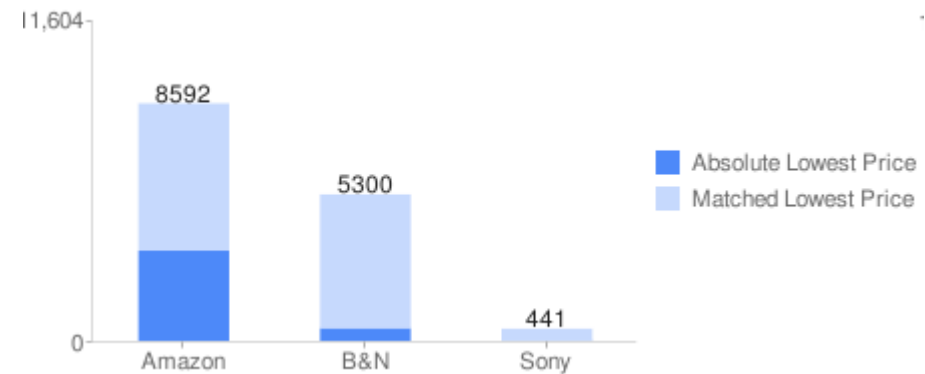
1^{er} support de lecture, le PC est rattrapé par les e-readers

- Le PC est le 1^{er} support historique
44% des usages en janvier 2010 (BISG)
- Talonné par le Kindle d'Amazon
36% des usages en janvier 2010 (BISG)
- Prolifération des modèles d'e-readers

Concurrence des terminaux non dédiés

- Concurrence montante des smartphones
iPhone capte 10% des usages en janvier 2010 (BISG)
L'ebook est le 1^{er} type d'application sur l'App Store
- et des consoles de jeux à la marge
- Quid des tablettes ?
Usages encore incertains, adaptés pour des niches (BD, jeunesse)
Apple concurrence l'offre d'ebooks avec iBooks

Comparatif des prix des ebooks (source : inkmesh)



Amazon a fixé les premières grandes lignes du marché

Amazon fixe les premières règles

- Stratégie Apple/iPod : Terminal innovant / plate-forme
- Positionnement tarifaire agressif même si autres prix Standard de 9.99 USD pour nouveautés et meilleures ventes

Grands libraires et pure players réagissent

- Barnes and Noble s'engouffre sur les traces d'Amazon
- et multiplie les accords de fourniture d'ebooks pour ereaders concurrents (QUE, iRex Digital Reader)
- Positionnement délicat des pure players
Petits libraires indépendants ont du mal à exister sauf acteurs de niche (romance, BD, religion)

Les fabricants face à la domination Amazon et B&N

- Remonter la CDV comme Sony et sa propre plate-forme
- Nouer des partenariats non exclusifs (iRex, Plastic Logic)

Le positionnement singulier de Google

- Programme Google Book Search
Mise à disposition d'œuvres libres de droit (environ 2 millions)
- Accord avec les plates-formes et terminaux pour gonfler leur catalogue
- Lancement de Google Editions (juin 2010)
Partage de revenus favorable aux éditeurs (63%, prix fixé par éditeurs)

Disponibilité de Kindle sur de nombreuses plates-formes



[Kindle for BlackBerry](#)
Available now



[Kindle for iPhone](#)
Available now



[Kindle for PC](#)
Available now



[Kindle for Mac](#)
Available now



Editeurs: des acteurs majeurs hantés par la destruction de valeur

Les éditeurs soucieux de ne pas rater le train du numérique

- Toutes les nouveautés sont numérisées
 Exception des livres très illustrés
- Programmes de numérisation des fonds de catalogue

Des expériences de désintermédiation contrastées

- Boutiques d'éditeurs peu compétitives
- Exceptions pour marques fortes
- Plats-formes d'éditeurs attractives
 CourseSmart ou Safari Books Online

L'achat à l'acte est le modèle majoritaire

- Timides expériences de vente au chapitre
- Financement publicitaire seulement pour des livres libres de droit
 Google Book Search, WOWIO

Craintes d'une destruction du marché papier

- l'ebook bon marché pourrait décourager l'achat de livres reliés
- Peur du piratage d'où insertion systématique de DRM
- Instauration d'une chronologie du livre
 livre relié → ebook (1 mois après min) → livre poche

Vente directe chez un éditeur

Boutique Harper Collins



Title: **SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance**
 Author: **Steven D. Levitt (Author)**
Stephen J. Dubner (Author)
 List price: \$23.99
 Your price: **\$19.19** (20% savings!)
 Published: October 2009

Sony Reader Store



SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance by Steven D. Levitt
 ★★★★★
 Published by: HarperCollins e-books
 Publish Date: November 09, 2009

List Price: \$23.99
 Save 58.0%
You Pay: \$9.99
 Want this eBook?

Pick&Mix chez Lonely Planet (vente au chapitre)

Pick&Mix
 Download individual guidebook chapters
Buy now SAVE 30%
Buy 5+ SAVE 45%



Les agrégateurs entre distributeurs et diffuseurs

- Constitution d'entrepôts numériques pour livrer les fichiers ebooks aux plates-formes de vente
Commission sur chaque vente
- Agrégation de titres auprès des éditeurs pour revendre des ebooks en gros
Services pour petits éditeurs et petits libraires
Adresser le marché des bibliothèques
- Autres prestations
Conversions multi format PDF → EPUB
Ajout DRM

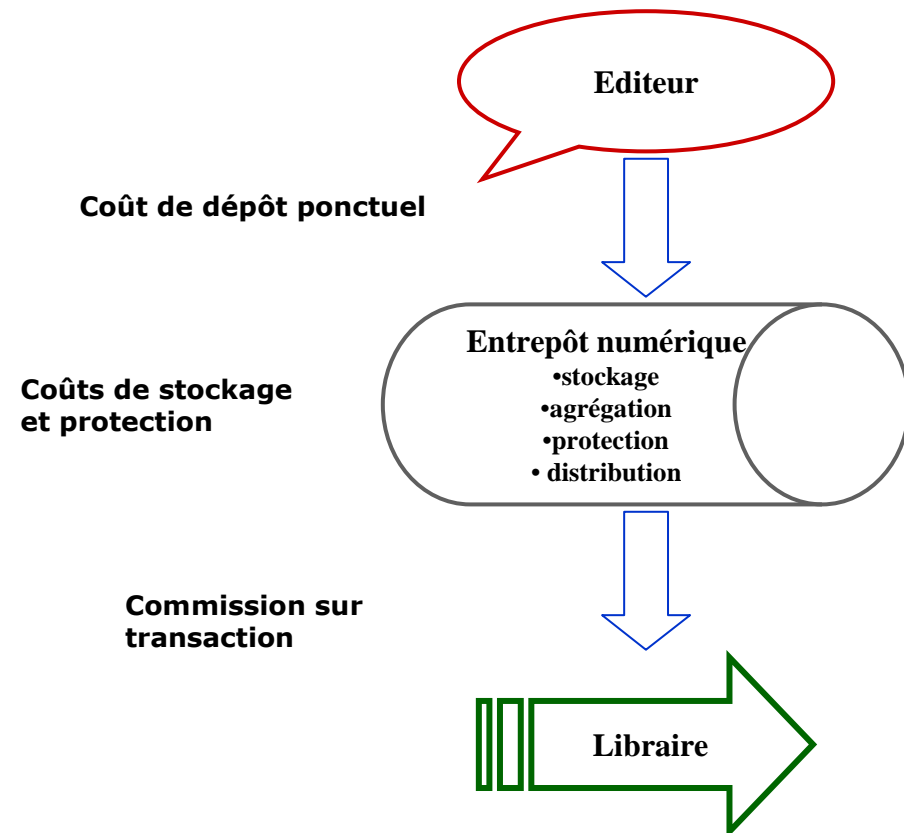
Des intermédiaires techniques pour la numérisation des livres papier

- Coûts de numérisation de 30 à 150 USD

Les opérateurs mobiles en retrait

- Activité BtoB
facturation mensuelle fixe + consommations réelles
- ARPU par mois et par terminal très faible
- Peu susceptibles de distribuer des ebooks en direct
Plus tentés par la presse (contenus réguliers et plus volumineux)

Entrepôt numérique



L'organisation du marché est en pleine remise en cause

Le modèle wholesale en place dès l'origine du marché

- L'éditeur fixe un prix de liste et accorde une remise de 50% au libraire (ou à l'agrégateur)
- Libraire fixe lui même le prix de vente final
 Vente à perte des libraires sur les livres à 9.99 USD payés entre 12 USD et 13 USD aux éditeurs
- Les éditeurs craignent une répercussion sur le marché du livre imprimé (relié et poche)
 Cf. Concurrence Amazon/Walmart et prix en baisse

Apple change la donne avec le modèle d'agence

- Réplique le partage de revenus sur l'App Store
- Laisse libre l'éditeur de fixer un prix entre 10\$ et 15\$
 Plus de risque de cannibaliser les ventes de livres reliés
- Editeurs en profitent pour rétablir l'équilibre des forces
 Bras de fer Amazon vs. Macmillan à l'avantage de l'éditeur

Un modèle à double tranchant pour les éditeurs

- Risque de frein du marché alors que le prix est le premier déterminant d'achat
- Editeurs perçoivent moins et doivent fixer eux même un tarif appelé à évoluer (le prix papier aussi)

Des incertitudes juridiques demeurent

- Le Settlement toujours devant la justice américaine
- Négociations sur les droits d'auteurs

Motivations de l'achat d'un livre numérique



Réponses sur une échelle de 1 à 3

Source: Book Industry Study Group, étude sur 40K lecteurs de livres américains, panel Pub Track



③ Japon : un marché en trompe-l'oeil

Le Japon en passe de perdre son statut de leader mondial de l'ebook (1/2)

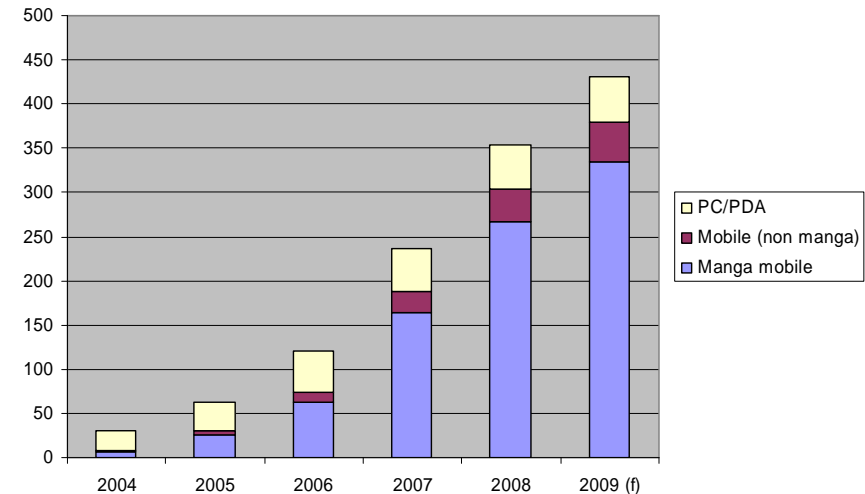
Un marché déjà bien développé

- Plus de 3% du marché du livre en 2009
- Croissance impulsée notamment par la croissance du marché du livre sur mobile
Plus de 150% de croissance annuelle entre 2004 et 2008
- Contexte de déclin structurel du marché du livre papier, depuis plus de 10 ans.

Le « statu quo » sur le numérique comme facteur de développement

- La TVA est restée inchangée à 5%
- Une approche quasi-équivalente au prix unique du papier est mise en œuvre pour les ebooks.
Toutefois pas de prix unique pas par la loi comme sur le papier
- Modèles tarifaires proches de ceux du livre papier

Marché du livre numérique au Japon (million EUR)



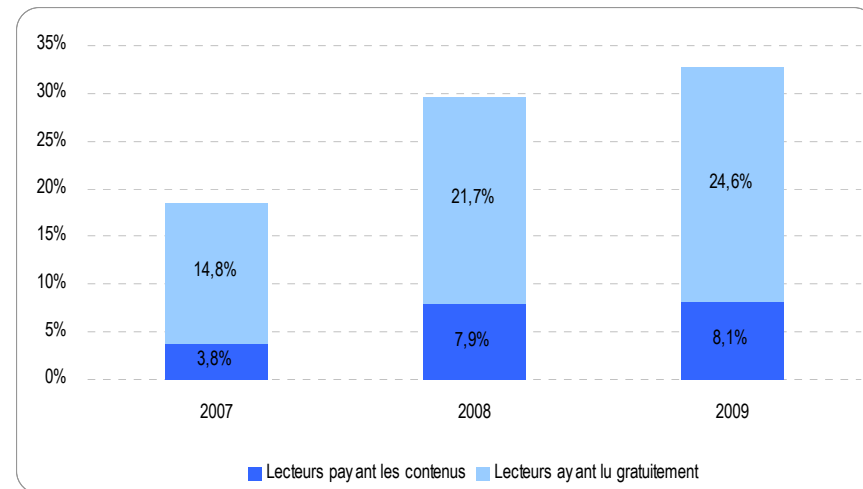
Perspectives de croissance modestes

- Marché mobile saturé en termes d'offres
- Pas de relais de croissance en termes de contenu.
 - Pas vraiment de disponibilité des contenus les plus populaires.
 - Contenus purement numériques (keitai shosetsu) en déclin, même si reste un segment clé.
 - Nombre de lecteurs de contenus payants sur mobile stagne

Ralentissement en cours

- Prévisions de croissance pour les années à venir sur le manga mobile faible croissance
- Développement important impossible sans
 - Nouveaux contenus
 - Nouveaux utilisateurs

Lecteurs de livres sur mobile



Un marché mobile dominé par le manga mobile (1/2)

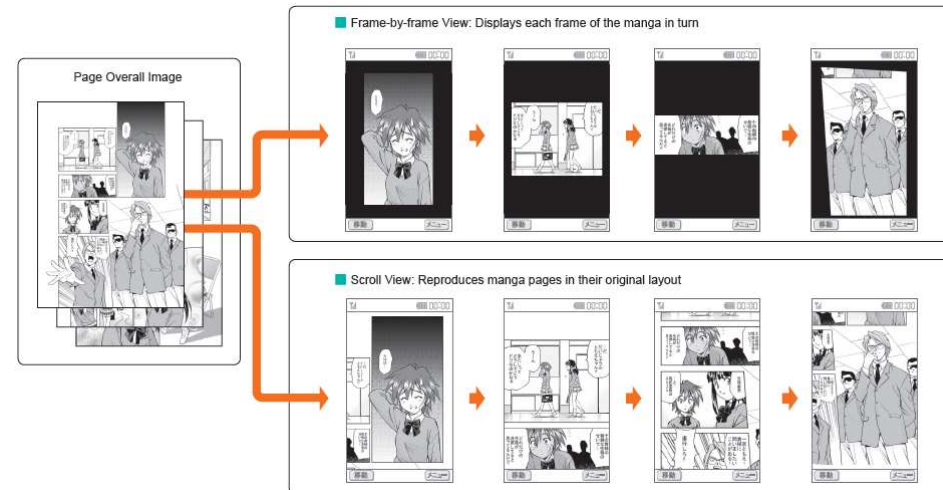
Phénomène majeur du livre numérique au Japon

- Le manga sur mobile représente 65% du marché de tout le livre numérique
 - Le manga ne représente que 22% des ventes papier.
- Atouts liés au téléphone mobile, avec des contenus courts (épisodes) en noir et blanc
 - Affichage en case par case ou plus rarement en scrolling
- Le contenu essentiellement sentimental ou adulte (érotique et/ou pornographique), au détriment des mangas populaires.

Autres contenus majeurs atypiques

- Photographies de jeunes filles en bikini
 - Une offre classique sur papier
- Contenus totalement nouveaux sur numérique avec les keitai shosetsu
 - Retombées majeures dans le monde papier en 2007, puis fin du phénomène en 2008
- Les autres contenus (romans classique, livre économique) sont plus rares.

Options de lecture de mangas sur mobile



Un marché mobile dominé par le manga mobile (2/2)

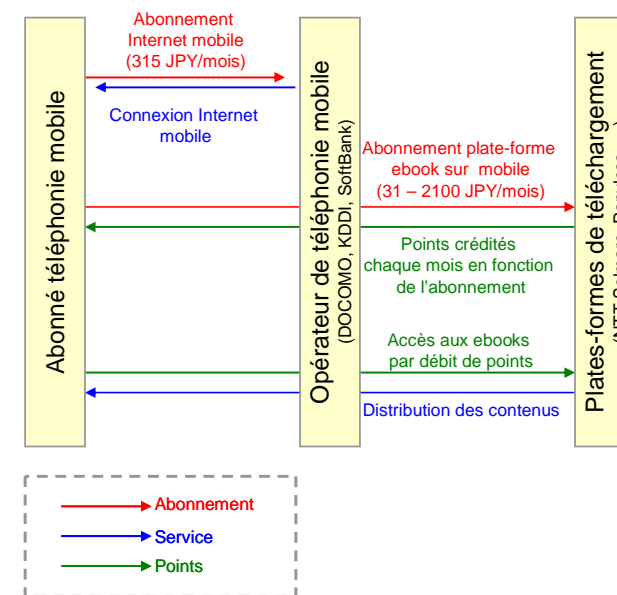
Reprise des codes du papier mais surtout reprise des codes du contenu mobile en général

- Le système de tarification identique aux autres contenus mobiles
Abonnement mensuel permettant d'acquérir des points échangeables contre des contenus.
- Partage de revenus identique avec les opérateurs mobiles
- Stratégie identique des opérateurs mobiles
Plus positionnés en facilitateurs (agrégation, facturation) qu'en distributeurs.
- Distribution par les spécialistes de l'ebook (NTT Solmare, Bitway, etc...) mais aussi par tous les acteurs proposant habituellement des contenus mobiles non-livres

Une situation ambiguë pour les éditeurs

- Prix plus élevés sur mobile que sur papier (magazine ou livre assemblé).
- Effet négatif du « dégroupage » des contenus (auparavant regroupés dans les magazines)
Certains contenus ne sont plus achetés.
- Partage de la valeur moins favorable aux éditeurs et aux autres acteurs traditionnels sur mobile que sur papier
Rémunération des acteurs supplémentaires (opérateur mobile, intermédiaire technique, DRM) qui indexent leurs revenus sur les ventes

Système de tarification sur mobile



Partage de valeur sur manga

Papier

Auteur	Editeur	Distributeur/agrégateur	Libraires
10-20%	40-50%	20%	20-25%

Un marché PC beaucoup plus limité

Très différent du marché mobile

- Une grosse dizaine d'acteurs, généralement positionnés aussi sur le mobile.
- Marché dominé essentiellement par 2 acteurs (EBook Initiative Japan et Yahoo! Comics).
- Lectorat composé de passionnés achetant des collections entières de mangas masculins anciennement populaires
- Les revenus générés par utilisateur (ARPU) très élevés

Relais de croissance via l'iPhone

- Encore modeste sur le marché japonais, mais représentant déjà près de 1 million de terminaux.
- Considéré comme une extension du PC plus que comme une offre mobile

Marché PC peu développé

- Catalogue de contenus encore restreint
- Faibles réductions tarifaires (souvent 10 à 20%)

Renta!



Offre#	Prix fixe PC (achat direct)#	Location 48 heures#	Location 1 an #
Manga (ex: Budda)#	315 JPY#	1 ticket (105 JPY)#	3 tickets (315 JPY)#
Romans et livres d'affaires (ex: gai to inai kigo)#	473 JPY#	3 tickets (315 JPY)#	5 tickets (environ 525 JPY)#

Marché e-reader quasi inoccupé

- Malgré les poids lourds de l'électronique grand public japonais
 - Disposant même d'une offre à l'étranger (Sony)
- Historique défavorable
 - Lancement avorté de plusieurs terminaux dès 1999 via l'ebook consortium (avec notamment Sharp)
 - Initiatives dès 2003 des leaders de l'électronique (Sony, Panasonic) abandonnées en 2007 et 2008
- Offre actuelle centrée sur un acteur Fujitsu
 - Terminal haut de gamme (écran couleur)
 - Cherche surtout à promouvoir sa technologie d'encre électronique
 - Terminal mal positionné (coût élevé, pas de connectivité, rafraichissement lent, etc ...)

Flepia de Fujitsu



Terreau favorable pour un développement des e-readers

- Diffusion importante des dictionnaires électroniques au Japon
- Petit succès de la version internationale du Kindle pour les contenus étrangers
- Un retour possible des grands acteurs de l'électronique
- Attente de la levée du plus gros point de blocage, à savoir la disponibilité de contenu en japonais
 - A l'origine de leurs précédents déboires

Marché au ralenti pour les acteurs traditionnels (1/2)

Contrôle fort des contenus par les éditeurs limite le développement du marché

- Initiatives de désintermédiation
Avec catalogue restreint
- Contenus les plus populaires souvent en exclusivité sur les plates-formes de distribution des éditeurs
- Cavalier seul de Shueisha, le premier éditeur japonais
- Mise en place d'une « chronologie du livre »
Décalage très important entre les sorties papier et numérique

Stratégie avec une efficacité limitée

- Seul Shueisha dans la fin du top 10
Pourtant ultra-dominant sur le manga imprimé (avec notamment Dragon Ball, Naruto ou One Piece)
- Une situation un peu meilleure sur roman mobile
- Echec des diversifications des éditeurs visant à proposer des offres de type keitai shosetsu

Petits éditeurs plus susceptibles de migrer vers le numérique

- Mais manque de ressources
- Peu visibles sur les portails mobiles
Portails organisés par classement de popularité

Classement des fournisseurs de mangas mobiles sur i-mode (2010)

Offre#	Company#	Editeur traditionnel#	Spécialistes de l'ebook#	Fournisseurs de contenus mobiles (scope plus large que ebook)#	Autres#
Comic i#	NTT Solmare#	12	12	12	12
Keitai manga Outoku#	bbmf#	12	12	12	12
Mecha Comics#	Infocom#	12	12	12	12
Handy Comic#	Bitway#	12	12	12	12
Manga dou#	ca mobile#	12	12	12	12
Manga kocchi#	Dai Nippon Printing#	12	12	12	12
Comic.jp#	mtj#	12	12	12	12
Manga Capsule#	Shueisha#	12	12	12	12
Sakusaku manga Viewmo#	cybird#	12	12	12	12
Mecha.comi#	media-do#	12	12	12	12

Marché au ralenti pour les acteurs traditionnels (2/2)

Lancement d'une association défensive en janvier 2010

- Regroupement de 31 éditeurs (21 initialement)
- Modifier le système des copyrights pour empêcher les auteurs de traiter directement avec Amazon sur les droits numériques.
- Echo à une première association d'éditeurs appelée Paburi

Initiatives marginales des autres acteurs traditionnels du livre

- Conséquence du positionnement plutôt défensif des éditeurs majeurs
- Attentisme des libraires
- Rôle de grossistes numériques tenu par de nouveaux entrants
 - Initiatives des grossistes traditionnels restreintes à de modestes plates-formes de distribution en direct.
- Imprimeurs positionnés en observateurs
 - Investissements clés dans des nouveaux entrants comme Bitway pour Toppan Printing

Paburi

The screenshot shows the Paburi website interface. At the top, there is a search bar with the text '本を探す' (Search for books) and a '検索' (Search) button. To the right, there are links for 'あなたの購入履歴' (Your purchase history) and 'レシに行く' (Go to receipts). Below the search bar, there is a 'News!' section with a link to '電子文庫パブリの携帯サイトがCOMO au, SoftBankがオープンしました。【URL】http://paburi.com/'. The main content area is titled '今週の新刊から' (From this week's new releases) and features three book covers with their titles and prices. The first book is 'クラッシュ・ブレイズ - 逆転のクレヴァス' by 茅田砂胡, priced at 600円 (税込630円). The second is '下流社会〜新たな階層集団の出現〜' by 三浦 展, priced at 600円 (税込630円). The third is 'アリストテレス入門' by 山口義久, priced at 700円 (税込735円). Each book has a '購入' (Purchase) button. On the left side of the page, there is a QR code and several navigation links: 'ケータイ向けはこちら' (Click here for mobile), 'PDA(アプリ) PDA向けはこちら' (Click here for PDA/apps), and '今週の新刊! New Books' (This week's new releases!). At the bottom left, there is a section for '出店各社のページ' (Pages of participating publishers) with links for '小学館' (Shogakukan) and '祥伝社' (Shogakukan).

Nouveaux entrants sur les opportunités restantes (1/2)

Marché du livre numérique dominé par les nouveaux entrants

- Offre assez large (bien que souvent centrée sur le manga mobile)
- Offre multi-plate-forme.

Rôle en trompe-l'œil

- Challenge par les acteurs du contenu mobile en général
- Pas ou peu d'accès aux contenus populaires pour le Japon
- Positions fragiles dans un marché arrivant à saturation

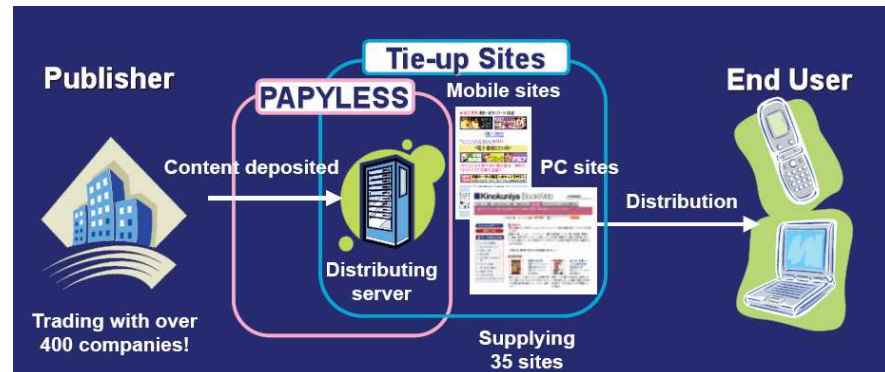
Extension au-delà du rôle de distributeur numérique

- Agrégateurs grossistes négociant à l'avance des droits pour des tiers souhaitant proposer des contenus numériques
- Intermédiaire technique
Conséquence du ralentissement du marché en tant que vendeur

Prestations techniques proposées aussi par des spécialistes sans lien avec la vente direct

- Acteurs clés de la numérisation et du visionnage : Celsys, Voyager
- Rémunération via des coûts fixes et un pourcentage sur les ventes.
- Besoins techniques importants
Essentiel des mangas créés nativement en papier
Reformatage pour le mobile, souvent case par case
- Coûts supplémentaires assez faibles

Rôle dual de grossiste et de vendeur direct



Nouveaux entrants sur les opportunités restantes (2/2)

Marché international plus ouvert que le marché domestique japonais

- Collaboration plus franche entre éditeurs traditionnels et nouveaux entrants sur le marché international
- Catalogue de contenus plus riche
- Prestations techniques moins coûteuses
- Partages de revenus plus favorables aux partenaires étrangers
- Malgré le support de nouveaux formats spécifiquement pour ces marchés

Pas d'impact et d'influence des autres nouveaux entrants

- Profitent du développement du marché, sans réellement d'investissements majeurs
- Opérateurs mobiles doublement satisfaits
Incitation à prendre un forfait data illimité
ARPU du livre numérique supérieur à de nombreux autres contenus mobiles
- Pas d'offre en direct des opérateurs
- Equipementiers (ereaders et consoles) souhaitent surtout vendre plus de terminaux
Influence très limitée face aux éditeurs majeurs

Manga Mode chez Bouygues Telecom (depuis juin 2009)



Offre de livre numérique de Dorasu sur Nintendo DS

