

Chers amis,

Comme vous le savez sans doute, un certain nombre de libraires se sont émus de notre campagne de publicité « Déjà disponible sur iPad », y voyant un signe de défiance, voire de mépris à leur égard.

Il me paraît important de dissiper ce malentendu, et vous, les collaborateurs d'Hachette Livre, êtes non seulement en droit d'entendre ces explications en priorité, mais les mieux placés pour les relayer.

Depuis plusieurs mois, certains opérateurs de e-commerce contactent nos auteurs pour leur acheter directement les versions numériques de quelques titres anciens. De son côté, aux Etats-Unis, l'agent Andrew Wylie vient de constituer une structure permettant d'alimenter Amazon en exclusivité en titres de fonds dont il considère détenir les droits numériques. Enfin, Marc Levy est en France le premier auteur à avoir décidé de se passer de son éditeur dans l'univers numérique.

La menace d'une « désintermédiation » des éditeurs -- et *a fortiori* des libraires – est donc bien là, comme l'est celle du piratage puisque quelques uns de nos best-sellers sont déjà accessibles en ligne sur des sites de partage de fichiers.

C'est dans ce contexte que nous avons lancé cette campagne de publicité. Tout simplement pour rappeler aux auteurs, aux agents, aux opérateurs du e-commerce et à l'ensemble de nos partenaires qu'édition est un métier, que c'est **notre** métier et pas le leur, et qu'un éditeur garde tous ses droits, toutes ses compétences et ses responsabilités aussi dans l'univers numérique. Nous avons voulu exprimer avec force que l'édition numérique, c'est avant tout de l'édition, que nous maîtrisons ces savoir-faire là et que nous entendons peser de tout notre poids sur cette évolution de nos métiers.

Ce faisant, nous avons pris la défense de toute la chaîne du livre.

Les livres numériques (qui n'ont pas été inventés par Hachette, dois-je le rappeler !) vont finir par arriver sur le marché français, et les lignes Maginot ne changeront rien à l'affaire. Moins confortables d'usage que nos bons vieux livres, moins pérennes, ils n'en représentent pas moins un véritable attrait pour des nouvelles générations de lecteurs, pour les malvoyants, pour tous ceux qui demain seront équipés de ces fameuses tablettes et qui voudront pouvoir accéder à une bibliothèque en ligne.

.../...

Dès lors, la question que l'on doit se poser est celle de savoir ce qui est préférable : que cette évolution soit maîtrisée par les **éditeurs**, qui ont tout intérêt à ce que perdure un réseau dense et diversifié de librairies, notamment en pratiquant une politique tarifaire prudente et équilibrée, ou qu'elle soit impulsée par tel ou tel opérateur étranger à nos métiers et qui se servirait de nos livres comme produit d'appel pour vendre autre chose ? Ou encore, troisième hypothèse, qu'un piratage à grande échelle ruine toute la chaîne du livre, comme elle a ruiné celle du disque, parce que nous aurions tardé à mettre à disposition nos livres électroniques sur toutes les plateformes ?

Il n'y avait donc dans notre démarche aucun mépris pour qui que ce soit. Depuis trois ans, nous avons tout fait, et continuerons à tout faire, par l'entremise de notre filiale Numilog entre autres, pour aider les libraires à devenir eux-mêmes distributeurs de livres numériques auprès d'une clientèle qu'ils connaissent mieux que personne et qui leur fait confiance. Cette même clientèle qui continuera à acheter, en très grande majorité, nos livres et à faire le succès de nos auteurs et de nos éditeurs.

Arnaud Nourry