

**Le GFII attire l'attention des pouvoirs publics et des parlementaires sur la nécessité de tenir compte des spécificités de l'édition scientifique et professionnelle dans les débats relatifs à l'instauration éventuelle d'une loi sur le prix unique du livre numérique**

20 Janvier 2011

Le Groupement français de l'industrie de l'information (GFII) réunit l'ensemble des acteurs de la chaîne du savoir : producteurs d'information, éditeurs, intermédiaires, établissements de recherche, grandes écoles, bibliothèques universitaires... Ses membres ont tous développé des services numériques depuis plusieurs années. C'est donc avec un grand intérêt qu'il a pris connaissance du texte adopté par le Sénat le 26 octobre dernier, dans la perspective de l'adoption d'une Loi relative au prix du livre numérique.

Il se félicite de voir le législateur prendre ainsi en compte les préoccupations des professionnels en ce qui concerne la maîtrise du prix du livre numérique et rechercher les moyens d'un développement harmonieux de ce nouveau marché.

Le GFII estime néanmoins que, si le texte adopté par les sénateurs reflète bien les intérêts des éditeurs de littérature générale et des libraires généralistes, il prend insuffisamment en compte les spécificités du marché de l'édition scientifique et professionnelle, alors même que – comme le Ministre de la Culture l'a très clairement rappelé, le 26 octobre, lors du débat au Sénat –, ce domaine de l'édition est celui où les publications numériques se sont véritablement développées depuis plus de 10 ans, et ceci au bénéfice de tous les acteurs du secteur.

Le GFII craint notamment que la commercialisation d'abonnements à des collections de documents ne soit très fortement complexifiée par un régime de prix unique. Ce modèle économique est aujourd'hui – loin devant la vente « pérenne » de livres « homothétiques » à l'unité – le modèle le plus courant, dès lors que la clientèle visée est professionnelle (professions libérales, cabinets d'avocats, entreprises, secteur associatif, hôpitaux, etc.), universitaire (bibliothèques universitaires, établissements d'enseignement supérieur, etc.) ou scientifique (établissements publics ou privés de recherche).

Le GFII attire aussi l'attention du législateur et des autorités publiques sur le fait que, dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle, le prix des licences d'accès aux ressources documentaires numériques fait l'objet, très couramment, de négociations entre les éditeurs ou les agrégateurs de contenus et leurs clients, ces derniers se rassemblant parfois dans des groupements d'achat ou dans des consortia (par exemple, pour les bibliothèques universitaires).

Ce document vise donc à rappeler les spécificités de l'édition scientifique et professionnelle, et à souligner l'impérieuse nécessité de disposer d'un cadre réglementaire souple et adapté à ces particularités.

Nous suggérons donc que le texte soit complété par un alinéa supplémentaire. L'alinéa 3 à l'article 2 pourrait être ainsi rédigé : *"Les dispositions du premier alinéa ne s'appliquent pas aux licences portant sur des offres de livres numériques ou sur des offres complexes (comprenant des livres numériques et d'autres types de ressources numériques) dans les domaines de l'édition universitaire, de l'édition scientifique ou de l'édition professionnelle"*.

## ***Les spécificités de l'édition scientifique et professionnelle***

Le marché du livre est un marché fondamentalement complexe et diversifié. Aux côtés de secteurs comme la littérature générale, l'édition jeunesse, les beaux-livres et les livres pratiques, existent d'autres secteurs éditoriaux sans doute moins médiatisés mais tout aussi indispensables à la diffusion des savoirs.

L'édition scientifique et professionnelle regroupe l'édition universitaire, en sciences humaines et sociales, et en sciences exactes ou appliquées, l'édition médicale, l'édition juridique, l'édition technique, l'édition informatique et l'édition d'ouvrages de management. Malgré le rôle central qu'il joue dans la construction d'une société de la connaissance, ce secteur pèse à peine plus de 10 % du marché du livre.

En outre, sur support papier, l'édition scientifique et professionnelle est en net recul. Confrontés à la fois à une concurrence internationale particulièrement vive (les leaders du secteur sont tous des groupes globaux), au développement des ressources numériques gratuites et à la transformation des pratiques de lecture, les éditeurs actifs sur ce segment ont vu leur chiffre d'affaires baisser très sensiblement au cours de la dernière décennie, passant de 380 millions d'euros en 2000 à 292 en 2009 (chiffres SNE).

Mais parallèlement, ils se sont montrés particulièrement innovants et dynamiques dans le domaine du numérique, de sorte qu'aujourd'hui, en France, l'édition scientifique et professionnelle pèse plus de 85 % du marché de l'édition électronique.

Dans un premier temps, les offres ainsi développées ont concerné quasi exclusivement les revues. On estime aujourd'hui que, dans le domaine des sciences humaines et sociales, 85 % des revues à comité de lecture disposeraient désormais d'une version électronique (en texte intégral) ; dans le domaine du droit, ce pourcentage serait comparable alors qu'en STM (sciences dures, techniques et médecine), il dépasserait désormais 95 %. Dans la plupart des cas, la version électronique est d'ailleurs devenue – en l'espace d'à peine 10 ans – le vecteur principal par lequel les lecteurs prennent connaissance des documents ainsi publiés, alors que, pour les éditeurs de ces titres, les revenus tirés de leur exploitation électronique sont maintenant absolument centraux pour l'exercice de leurs activités.

Depuis peu, leur offre évolue et s'ouvre aux ouvrages, de façon à répondre à la demande des étudiants, des chercheurs et des professionnels. Au niveau international, ce sont désormais plusieurs centaines de milliers d'ouvrages susceptibles de s'adresser à ces publics qui sont disponibles sous forme numérique<sup>1</sup>. En France, le mouvement est similaire : c'est, en effet, dans le domaine scientifique et professionnel que les offres d'ouvrages numériques sont les plus dynamiques, les plus systématiques et/ou les plus spectaculaires.

Cette importance du numérique dans le secteur de l'édition scientifique et professionnelle et cette importance de l'édition scientifique et professionnelle sur le marché du numérique ne doivent rien au hasard. Dans ce secteur, les pratiques de lecture ou d'utilisation des ouvrages sont, en effet, très spécifiques : selon les cas, les lecteurs peuvent souhaiter avoir accès à une partie précise d'une œuvre ou, au contraire, faire des recherches dans un corpus le plus large possible de documents. Et il est évident que dans ce cadre, le numérique est particulièrement porteur de valeur.

---

<sup>1</sup> L'Université de Hong-Kong propose, par exemple, pas moins de 800 000 ouvrages sous forme numérique.

## ***Les différents modes de commercialisation des ouvrages numériques***

Ces spécificités font que, dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle, le numérique ne doit pas seulement être pensé comme un nouveau vecteur de distribution à l'identique – sous forme « homothétique » – d'ouvrages antérieurement publiés sur support papier ; bien au contraire, le numérique bouleverse fondamentalement l'ensemble des modalités de commercialisation des publications de ce domaine.

### *- la filière de commercialisation*

En termes de filière, le numérique dont on dit souvent qu'il peut participer à certains mécanismes de désintermédiation peut aussi contribuer à renforcer très significativement la fonction des intermédiaires (entre les œuvres et leurs lecteurs), autant du côté de la demande que du côté de l'offre.

Du côté de la demande, les achats se font en bonne partie – dans le secteur de l'édition scientifique et professionnelle – non par les utilisateurs finaux (des ressources documentaires mises en ligne) mais par les bibliothèques ou les centres de documentation, qui souscrivent pour leurs membres ou pour les membres des institutions auxquelles elles appartiennent, des licences d'utilisation selon des conditions plus ou moins restrictives (en termes, par exemple, d'accès simultanés ou de nombre d'utilisations durant la période couverte par leur licence).

Dans le secteur universitaire, les achats de ressources numériques par les bibliothèques, par des groupements d'achat (de bibliothèques) ou par des consortia (d'établissements) sont, par exemple, devenus pratique courante au bénéfice de l'ensemble des utilisateurs potentiellement concernés par ces ressources : les étudiants, les enseignants, les chercheurs, etc. Et ceci n'est vraisemblablement qu'une étape : le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche a notamment mis en place un programme d'acquisition de ressources documentaires pour l'ensemble des universités et des établissements d'enseignement supérieur du pays, à travers des licences nationales. Il n'est même pas exclu que certaines de ces licences nationales puissent aussi concerner tout ou partie du réseau des bibliothèques publiques.

En d'autres termes, on n'a pas à faire uniquement à des marchés BtoC mais aussi, très souvent, à des marchés BtoB, dans lesquels les acheteurs de ressources documentaires se regroupent, pour négocier prix et conditions d'utilisation avec les vendeurs.

Du côté de l'offre, apparaissent, par ailleurs de nouveaux intermédiaires : des opérateurs de plateformes d'agrégation (des « agrégateurs »), dont le rôle consiste à regrouper, à assembler et à commercialiser des œuvres intellectuelles – parfois uniquement des livres, parfois des livres et d'autres types de contenus – provenant de maisons d'édition différentes, en ajoutant par des services complémentaires (en termes d'ergonomie, d'indexation, de recherche, etc.) de la valeur aux œuvres ainsi rassemblées.

### *- la nature des œuvres et services proposés aux utilisateurs*

Les contenus ainsi « mis en ligne » ne sont pas toujours, loin s'en faut, commercialisés à l'unité, œuvre par œuvre. L'expérience – c'est-à-dire autant l'expérience acquise dans le domaine des revues que les pratiques constatées à l'étranger, en ce qui concerne les ouvrages – montre que deux modes de commercialisation principaux doivent être distingués : la commercialisation d'œuvres numériques à l'unité (au choix donc de l'acheteur, particulier ou institution), le « *pick and choose* », et la commercialisation d'ensembles, de « bouquets » ou de collections d'œuvres numériques, constitués

par les offreurs – parfois des éditeurs, parfois des agrégateurs – autour de sujets ou de disciplines, pour répondre aux besoins de leurs utilisateurs et des communautés auxquelles ils appartiennent.

Mais il ne s'agit là que de formules de commercialisation « extrêmes » : entre elles, apparaissent de nombreuses formules intermédiaires, par exemple la commercialisation de « bouquets » de publications pour partie constitués par l'offreur, et pour partie constitués par l'acheteur. Ou encore la formule dite « *patron driver* », par laquelle un offreur propose à chacun de ses clients l'accès à l'ensemble de son catalogue de ressources, mais ne leur facture que les seuls ouvrages utilisés.

En tout état de cause, sans même parler de la vente par chapitres, il est évident que le prix d'un ouvrage doit nécessairement être différent selon qu'il est commercialisé à l'unité ou qu'il est commercialisé dans le cadre d'une collection de titres.

- *l'achat « pérenne » ou l'abonnement*

Une des autres particularités des ouvrages scientifiques et professionnels est de donner lieu, sans doute plus aisément que certains autres types d'ouvrages, à des licences d'accès temporaires.

En ce qui concerne la durée des droits concédés, à nouveau deux cas « extrêmes » peuvent être distingués : la formule dite de « l'achat pérenne » (selon laquelle l'acheteur peut continuer à accéder à l'ouvrage dont il a acquis les droits, durant une période indéterminée) et la formule de l'abonnement (l'acheteur ne pouvant accéder aux œuvres dont il a acquis les droits que pendant une durée définie dans le contrat de licence qu'il a passé avec l'offreur ou dans les conditions d'utilisation qu'il a acceptées).

De nombreux cas intermédiaires existent également : par exemple, des formules permettant à un acheteur de transformer, au terme d'une période d'abonnement définie de commun accord avec l'offreur, son abonnement en « achat pérenne ».

- *l'étendue des droits concédés aux utilisateurs*

Au-delà de ce qui précède, les droits concédés – de façon « pérenne » ou de façon temporaire – par le vendeur (l'éditeur ou l'agrégateur) à « l'acheteur » peuvent aussi varier sensiblement : dans certains cas, l'utilisateur peut ainsi avoir la possibilité de télécharger sur ses équipements informatiques les ouvrages numériques qu'il a acquis, dans d'autres, cela peut lui être interdit contractuellement, ou rendu impossible techniquement. De même, certains ouvrages numériques peuvent être imprimables dans leur ensemble, d'autres avec certaines limites (possibilité d'impression limitée à x pages), d'autres pas du tout.

Par ailleurs, dans le cas de marchés BtoB – très fréquent dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle –, les conditions d'utilisation par les membres des institutions clientes peuvent être différentes. Parfois, les ouvrages numériques acquis par une institution ne peuvent être consultés que par un seul utilisateur à la fois, parfois le nombre d'utilisations simultanées est illimité.

### ***Les implications en termes de tarification***

Ce qui précède signifie, bien évidemment, que la nature et la qualité du service proposé par un offreur d'ouvrages numériques, dès lors qu'il ne s'agit pas simplement de vendre un fac-similé numérique d'un ouvrage papier – ce qui n'aurait que peu d'intérêt dans le domaine scientifique et professionnel – peuvent varier considérablement en fonction de la combinaison de différents critères, notamment :

- la possibilité ou non pour l'utilisateur « d'acquérir » à l'unité les ouvrages de son choix (voire un seul chapitre de ces ouvrages) ;
- les fonctionnalités techniques de la plateforme d'utilisation (recherche en plein texte, possibilité de prises de notes et/ou de création d'une bibliothèque personnelle, partage de ces ouvrages avec des tiers, « portage » des ouvrages « achetés » sur d'autres plateformes, liens vers d'autres ressources documentaires, etc.) ;
- la durée de la licence d'utilisation ;
- et l'étendue des droits acquis (possibilité de téléchargement, possibilité d'impression, etc.)

Ces différents critères pouvant se combiner, le nombre de formules de commercialisation est quasiment infini. Et bien évidemment, il est logique que le prix proposé à l'utilisateur diffère en fonction de la combinaison retenue.

Par ailleurs, dans le cas « d'acquisitions » par des institutions, les usages actuellement en cours dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle font que les prix dépendent habituellement du type d'institution concernée (établissement d'enseignement, institution de recherche, organisme public, association, entreprise, etc.), de sa taille (nombre d'étudiants, nombre de chercheurs, nombre de professionnels – avocats, médecins, travailleurs sociaux, etc. – susceptibles d'utiliser les ressources documentaires mises à disposition, etc.), du nombre d'accès simultanés et/ou du nombre de consultations ou de téléchargements par année, du montant des achats de publications sur support papier par l'institution considérée, etc.

En outre, dès lors que les montants en jeu sont suffisamment élevés et/ou que les « acquisitions » de ressources documentaires portent sur différents établissements, il est fréquent que le prix appliqué fasse l'objet d'une négociation entre les parties concernées<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Dans le secteur universitaire, le rôle des négociateurs du Consortium Couperin consiste précisément à définir, avec les offreurs de ressources documentaires – éditeurs ou agrégateurs –, des conditions d'utilisation et des conditions tarifaires adaptées à la communauté de leurs membres.

**Quelques exemples d'offres d'ouvrages numériques  
dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle<sup>3</sup>**

**Cairn.info ([www.cairn.info](http://www.cairn.info))**

A côté de son offre d'abonnements à des « bouquets » revues universitaires – s'agirait-il d'ailleurs de livres numériques au sens de la Loi ? – provenant de plus de 70 structures éditoriales différentes, publiques comme privées, Cairn.info commercialise aussi, toujours dans le cadre de « bouquets » de publications, des licences temporaires d'accès à des livres numériques auprès, à la fois, des bibliothèques universitaires, des C.D.I. des établissements d'enseignement secondaire et des bibliothèques publiques. Parallèlement, les particuliers peuvent acheter à l'unité, les chapitres des ouvrages de leur choix.

**Cyberlibris (<http://cyberlibris.com>)**

Cyberlibris diffuse plusieurs milliers d'ouvrages numériques, en anglais et en français, principalement dans le domaine de la gestion. Il a été un des premiers acteurs, dans le bassin linguistique francophone, à proposer des formules d'abonnements forfaitaires à des collections de titres (provenant d'éditeurs différents), tant aux écoles de commerce qu'aux entreprises et aux spécialistes du management.

**Dalloz ([www.dalloz.fr](http://www.dalloz.fr))**

Dalloz, un des premiers éditeurs juridiques français, propose sous forme juridique l'ensemble de son fonds : codes, revues, répertoires, etc. Ces offres sont commercialisées, selon des formules différentes – « à la carte » ou dans le cadre de « packs » - sous forme d'abonnements, auprès des grands cabinets d'avocats, des juristes à titre individuel, des universités et des étudiants en droit.

**ENI ([www.editions-eni.fr](http://www.editions-eni.fr))**

ENI, sans doute la première maison d'édition française de livres informatiques, vend la plupart de ses ouvrages à l'unité sous forme numérique, pour une durée d'utilisation garantie de 5 ans ; parallèlement, elle commercialise les mêmes ouvrages, sous forme d'abonnements de durée variable (3 mois, 1 an, etc.) dans le cadre de collections thématiques (bouquet « *Open Source* », bouquet « *Office 2007* », bouquet *PAO* », etc.) et dans le cadre d'une offre globale donnant accès à l'ensemble des ouvrages de son catalogue.

**Ovid ([www.ovid.com](http://www.ovid.com))**

Ovid Technologies est l'agrégateur de contenus de Wolters Kluwer et propose des bases de données bibliographiques, des ouvrages et des revues à destination des chercheurs et des professionnels du domaine de la santé à travers le monde.

OvidFrançais propose aux étudiants en médecine des ouvrages en français. S'appuyant sur le savoir-faire d'Ovid Technologies, cette nouvelle plateforme développée spécifiquement pour les contenus en langue française, met à disposition une sélection de près de 60 ouvrages. La sélection de ces ouvrages a été faite après une étude menée en partenariat avec le consortium Couperin.

---

<sup>3</sup> Les éditeurs cités ici sont donnés à titre d'exemples : ils ne sont pas tous membres du GFII et ne partagent pas nécessairement l'ensemble des positions défendues dans cette note.

**Quae (<http://www.quae.com/>)**

Quae est un éditeur scientifique provenant de la fusion des éditions de 4 organismes de recherche, travaillant dans le domaine des sciences du vivant et de la gestion des ressources et milieux naturels. Très actif dans le domaine de l'édition électronique, Quae a opté pour une stratégie dite de "multi-distribution", de sorte que les ouvrages de son fonds sont commercialisés par plusieurs agrégateurs, selon des modèles économiques et techniques divers (parfois en vente titre par titre, parfois en vente dans le cadre de "bouquets", parfois uniquement au format PDF, parfois au format html) et donc à des prix différents.

**Safaribooks (<http://safaribooksonline.com>)**

Safari Books est sans doute le leader mondial dans le domaine de la vente en ligne d'ouvrages d'informatique. Il propose ainsi plusieurs milliers de livres numériques provenant de maisons d'édition comme O'Reilly Media, John Wiley ou Addison-Wesley. Tous ces titres sont commercialisés – aux côtés d'ailleurs d'autres types de ressources numériques : vidéos de formation, etc. – auprès des informaticiens à titre individuel, de communautés d'utilisateurs et d'entreprises, sous la forme d'abonnements à des collections de titres configurables (via un système de « jetons ») par chacun de ses clients.



## ***L'édition scientifique et professionnelle et la loi sur le prix unique du livre numérique***

Dans un tel contexte, qui est, en outre, loin d'être figé, il est évidemment essentiel de disposer d'un cadre réglementaire souple en matière tarifaire. Si les prix de la version numérique de chaque ouvrage devaient, en effet, être fixés par l'éditeur et communiqués au public, comme le prévoit actuellement à l'alinéa 1 de l'Article 2 du texte adopté par le Sénat, cela ne manquerait pas – indépendamment des réserves présentées à l'alinéa 2 du même Article – de pénaliser le développement du numérique dans le secteur de l'édition scientifique et professionnelle :

- comment, en effet, rémunérer alors les acteurs – éditeurs ou agrégateurs – investissant aujourd'hui massivement dans l'amélioration des fonctionnalités des plateformes qu'ils proposent à leurs utilisateurs ?
- comment, en pratique, permettre la commercialisation non seulement d'ouvrages numériques à l'unité mais aussi d'abonnements à des collections d'ouvrages ou à des collections plus complexes associant ouvrages et autres types de contenus numériques, ce qui correspond de toute évidence à la fois à la logique de l'Internet et aux demandes des utilisateurs, qu'il s'agisse d'internautes à titre individuel ou d'institutions ?
- quelle suite donner aux pratiques de négociations qui se sont imposées depuis plusieurs années, dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle pour permettre la diffusion la plus rapide et la plus efficace possible de ressources documentaires numériques dans les établissements d'enseignement, dans les institutions de recherche, dans les organismes publics, dans le secteur non-marchand et dans les entreprises ?
- comment enfin éviter que le développement d'une offre française ne soit pénalisé alors que le secteur de l'édition scientifique et professionnelle est particulièrement soumis à la concurrence internationale ?

**Le GFII attire donc l'attention du législateur et des autorités publiques sur le fait que, dans le domaine de l'édition scientifique et professionnelle, les modèles de commercialisation des ouvrages sous forme numérique sont loin d'être figés, et que la hauteur des investissements nécessaires au développement d'une offre innovante et de qualité nécessite un cadre réglementaire adapté, non au seul cas de la vente à l'unité d'ouvrages « homothétiques » mais à la diversité des situations ; il importe, de surcroît, que ce cadre réglementaire ne soit pas susceptible de donner lieu à des interprétations variées, ce qui serait pénalisant pour l'ensemble des acteurs.**



## **A propos du GFII**

Le Groupement Français de l'Industrie de l'Information (GFII) regroupe les acteurs du marché de l'information et de la connaissance : producteurs d'information, éditeurs, serveurs, intermédiaires, diffuseurs d'information, prestataires, éditeurs de logiciels, bibliothèques et organismes acheteurs d'information.

Le GFII anime des groupes de travail, qui permettent aux acteurs de l'industrie de l'information de se rencontrer, de confronter et d'échanger leurs points de vue sur les aspects juridiques, techniques et économiques du secteur. Du fait de sa composition, rassemblant des membres des secteurs privé et public, le GFII est un lieu privilégié pour faire progresser la connaissance mutuelle des différents acteurs de l'information, leurs métiers, objectifs et contraintes. Le GFII a accompagné l'ensemble des acteurs dans le développement du marché de l'information numérique et anime un groupe de travail consacré au livre numérique.

Les membres du GFII : ABES, ACFCI, AFNOR, AFP, Agence économique de Bretagne, Altarès, AMI Software, Ancestry, Ardans, Argus de la Presse, ATOS Worldline, Atradius, Banque de France, Bibliothèque Cujas, Bibliothèques de l'Université Paris Descartes Bibliothèque Publique d'Information, Bilans Service, BNF, Bureau van Dijk Ingénieurs Conseils, Bureau van Dijk Information Management, Cabinet Thibault du Manoir de Juaye, Cabinet Guy Lambot, CAIRN.info, Canope, Capadoc, Caisse des dépôts et consignations, CCI de Paris, CEA, CEDOCAR, Cedrom-SNi, CEMAGREF, CHD Expert, CIRAD, Coface, Coface Services, Conseil Général du Val de Marne, Crédit Agricole SA, Danone Research, Digimind, DILA, Dow Jones, EADS France Innovation Works, Ebsco Information Services, Editions Francis Lefebvre, Editions Législatives, EDP Sciences, Electre, Elsevier Masson, ENSSIB, FNSP, GDF, Groupe Moniteur, HBS Research, Help Management, HEC, IFP, IGN, Indexpresse, INIST CNRS, Infogreffe, INPI, INRA, INRIA, INSEE, INSERM, Institut Pasteur / Médiathèque Scientifique, INTD-Cnam, Intellixir, IRSN, Jamespot, JLB Informatique, Jouve, Kantar Media, KB CRAWL SAS, Language Weaver, Lavoisier, Lexis Nexis, Ministère de l'Écologie et du développement durable, Musée du CNAM, MV Etudes et Conseil, NotreFamille.com, Office International de l'Eau, Orange Business Services, OTEN, Pikko, Questel, Qwam Content Intelligence, Séance Publique, Serda, Social Computing, SOFIA, Spotter SA, Swets, Systran, Temis, Thomson Reuters, Total, Transpacités, TSP-Diffusion, Université de Marne-la-Vallée, Wolters Kluwer France