

Comment exploiter ses livres sous forme numérique quand on est un auteur ?

(Jean-Claude Dunyach)

Version du 20 mars 2014



Document publié sous licence Créative Commons 2.0 (Paternité)

Les livres numériques sont là, et bien là. Amazon.fr a ouvert sa boutique Kindle de livres en français et dans de nombreux autres pays (il s'en rajoute un ou deux par an), la vente des liseuses et des tablettes explose, et les adolescents seront bientôt encouragés à utiliser les versions numériques des livres scolaires et des classiques de la littérature.

Malheureusement, force nous est de constater que la réaction du milieu éditorial français, face à cette déferlante, laisse beaucoup à désirer, à de trop rares exceptions près... Les contrats qu'on nous propose sont en général ridicules, voire insultants dans bien des cas. Un seul chiffre suffira à vous en convaincre : il vous faudra quelques heures, pas plus, pour mettre en vente la version numérique d'un de vos livres dans la boutique d'Amazon. Ce processus est gratuit, et plutôt facile. En échange, vous toucherez 70% du prix hors taxe que vous aurez vous-mêmes fixé pour votre livre (plus de 60% du prix TTC). Regardez bien ce qu'un éditeur vous propose dans son contrat en échange de vos droits numériques.

C'est pour cela que j'ai choisi d'écrire ce tutoriel, découpé en trois parties, pour présenter les raisons de gérer soi-même les droits numériques de ses livres, pour montrer comment on fabrique un livre numérique à partir de son texte, et pour détailler les étapes (très simples) permettant de le vendre dans la boutique Amazon.

Vous trouverez donc sur ce site trois fichiers PDF à télécharger :

- **L'aventure du livre numérique pour un auteur.** Ce document, que vous êtes en train de lire, décrit les raisons de se lancer dans l'aventure. Il parle de contrats, de déclarations d'impôts, de gestion de droits, de gestion de sa publicité...
- **Comment fabriquer un livre numérique à partir d'un fichier.** Ce document décrit en détail les étapes permettant de fabriquer un livre numérique adapté à la très grande majorité des liseuses et tablettes disponibles (en particulier celles d'Amazon, mais pas seulement).
- **Comment vendre un livre numérique sur Amazon.** Une fois le livre numérique fabriqué, ce document décrit en détail les étapes permettant de le mettre en vente sur Amazon.

Plus un document Word pouvant servir de modèle pour la mise en page de son texte numérique.

Tous ces documents sont publiés sous licence Créative Commons 2.0. Ils sont gratuits, librement copiables et vous êtes encouragés à les transmettre à vos amis – le plus simple est de leur donner l'URL de la page où ils pourront télécharger la dernière version.

Je suis intéressé par tout commentaire, suggestion ou critique qui me permettra de les améliorer.

1. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE LE FAIRE SOI-MEME

1.1. AVANTAGES

Les avantages sont évidents : vous êtes votre propre éditeur, donc vous décidez vous-mêmes de tous les éléments relatifs à la diffusion et à la commercialisation de votre ouvrage. En particulier le prix, l'emploi ou non de DRM, la couverture, la présentation... Et vous gardez l'essentiel de l'argent.

De plus, vous restez le seul possesseur de vos droits numériques. Ce qui n'est pas anodin.

1.2. INCONVENIENTS

Ils existent, et sont plus nombreux qu'on le croit.

D'abord, vous allez devoir tout faire vous-même : fabriquer et mettre en vente votre livre (ce qui se fait une seule fois et reste assez facile, mais implique tout de même du travail), vous charger de la publicité (vous êtes votre propre éditeur, donc votre propre attaché de presse, et ce sera à vous de parler de vous sur votre site/blog/page perso Amazon, etc.). De plus, les livres autoédités ont mauvaise presse chez les lecteurs qui craignent, souvent à raison, de lire un truc très mauvais dont aucun éditeur n'a voulu. Bien sûr, si vous êtes déjà un auteur connu, ce ne sera pas votre problème. Mais la caution d'un éditeur garantit en général de meilleures ventes, ou du moins une meilleure visibilité.

Et surtout, vous allez devoir gérer vous-mêmes vos revenus, d'une façon différente de celle que votre éditeur appliquerait.

La différence, fondamentale, est la suivante : si vous commercialisez vous-même votre ouvrage en tant que particulier, l'argent que vous recevrez de vos plateformes de vente (Amazon et autres) ne sera pas considéré comme des revenus de droits d'auteur, mais comme des revenus tout court, à déclarer dans la case « revenus » de votre feuille d'impôts. Amazon vous le signale, d'ailleurs, dans sa page d'aide : **Les parties Amazon sont en charge de la collecte et du règlement de l'ensemble des taxes imposées à leurs ventes respectives de Livres Numériques. Vous êtes responsable, en tant qu'éditeur, du paiement de toute forme de taxe sur le revenu ou autre taxe exigible et échue résultant des paiements qui vous sont versés par des parties Amazon.** Ça veut dire que vous ne versez pas de cotisation de retraite sur vos revenus numériques, ni d'AGESSA.

Si vous souhaitez que ce soit le cas, il faut vous auto-déclarer comme éditeur, en créant une société en votre nom, et faire gérer la mise en vente de vos ouvrages par ladite société, qui vous reversera des droits d'auteurs en payant l'AGESSA au passage... Une fois déduits les impôts et taxes diverses, bien entendu. Vu la quantité de paperasse requise, je ne recommande pas du tout cette solution.

Pour l'instant, les revenus numériques sont marginaux. Ils vont sans doute croître dans les années qui viennent, si on en juge par l'exemple de pays comme les USA. Autant s'y préparer, donc. Mais réfléchissez avant de vous lancer dans l'aventure. Si un éditeur en qui vous avez confiance vous propose un contrat d'exploitation numérique avec un pourcentage suffisant (ça commence à 25%, comme ce qui a été mis en place au Canada francophone ; en dessous de ce chiffre, je n'hésite pas à dire que c'est du foutage de gueule) et surtout avec une durée d'exploitation limitée dans le temps (maximum dix ans), demandez-vous si vous ferez vraiment mieux que lui.

En attendant, on ne le répétera jamais assez : **ATTENTION AUX CONTRATS QUE VOUS SIGNEZ !** Vous pouvez parfaitement ne pas céder vos droits numériques à un éditeur et les exploiter vous-mêmes. Je l'ai fait.

2. AVANT DE COMMENCER : DE QUOI AUREZ-VOUS BESOIN ?

Vous aurez besoin de plusieurs choses, en général gratuites :

2.1. UN NUMERO ISBN

Il est recommandé que votre ouvrage ait un numéro ISBN (International Standard Book Number, ou numéro international normalisé du livre). C'est un numéro international qui permet d'identifier, de manière unique, certains livres publiés. Il est destiné à simplifier la gestion informatique du livre : bibliothèques, libraires, distributeurs, etc.

Ce numéro ISBN de votre livre numérique **doit absolument être différent de celui du livre imprimé**. Une des raisons est qu'à cause de la loi sur le prix unique du livre, vous seriez obligé de vendre la version numérique au même prix que la version papier...

Quand on est français, on obtient gratuitement des numéros ISBN en se connectant sur le site de l'AFNIL (<http://www.afnil.org/>) et en téléchargeant le formulaire de demande de numéros ISBN que l'on trouve ici au format PDF :

<http://www.afnil.org/pdf/Afnilformulaire%20AUT62006.pdf>

On envoie ensuite par mail ce formulaire rempli à l'adresse afnil@electre.com avec un petit mot expliquant la situation (« je souhaite publier et vendre moi-même mes ouvrages sous forme numérique et je souhaiterais recevoir une liste d'ISBN, merci d'avance... »). On reçoit deux à trois semaines plus tard une liste de 50 numéros d'ISBN que l'on peut utiliser pour ses livres.

Attention, un ami écrivain me signale qu'en Suisse, les ISBN sont payants. Et très chers.

115 CHF + 8% de TVA pour 1 ISBN

300 CHF pour 10 ISBN

Alternativement, certains sites – Lulu.com, par exemple – fournissent des numéros ISBN pour les livres qu'ils mettent en vente. Amazon le fait aussi, donc on peut dans un premier temps publier ses livres sans posséder ses propres numéros ISBN. Mais je recommande quand même de se les procurer, cela vous facilitera la vie lorsque vous négocierez avec d'autres vendeurs numériques comme ePage ou Kobo.

2.2. UNE COUVERTURE, OU UNE PHOTO, DES ILLUSTRATIONS...

Votre livre numérique a besoin d'une jolie couverture pour se distinguer des autres. C'est un argument de vente important. Vous devez donc lui en fournir une, si possible illustrée.

En règle générale, vous ne pouvez pas scanner la couverture de votre livre papier (propriété de votre éditeur) ni utiliser l'illustration (propriété de votre illustrateur) sauf si vous avez leur accord écrit. Par contre, vous pouvez créer vous-mêmes une illustration de couverture avec une photo ou un dessin dont vous possédez les droits, sur lequel vous rajoutez le titre et le nom de l'auteur avec un programme de traitement d'images.

Une illustration de livre numérique est en général un fichier image RVB (souvent au format JPEG), d'une taille et d'une qualité « suffisante ». Ce terme dépend des vendeurs, mais en gros une image de plus de 400Ko est trop grosse (le lecteur mettra du temps à la charger) et en dessous de 100 Ko elle risque d'être de qualité insuffisante. Il est conseillé de conserver les dimensions d'un livre de poche, donc un rapport de 10/18 entre la largeur et la hauteur, sinon votre image sera déformée lors de l'affichage.

2.3. DES INFORMATIONS SUR VOTRE LIVRE

Lors du processus de conversion, vous aurez besoin de donner des informations descriptives de votre livre : un résumé (l'équivalent d'un 4° de couverture, d'un maximum de 4000 signes, ce qui est assez long pour vous permettre de bien décrire votre ouvrage), des

catégories (polar, Science-fiction, jeunesse, nouvelles, roman, essai, etc.) des mots-clés (si votre livre se passe à Bangkok dans un centre de plongée sous-marine, mentionnez « Bangkok et « plongée sous-marine »). Ce genre de préparation est essentiel pour aider votre livre à trouver ses lecteurs.

Rassemblez donc un petit dossier de fichiers numériques autour de votre livre – pour faire du copier/coller lorsque le moment sera venu.

2.4. DES OUTILS DE CONVERSION DE LIVRES NUMERIQUES, DE GESTION DE BIBLIOTHEQUE NUMERIQUE, ETC.

La plupart de ces outils sont gratuits, disponibles aussi bien pour PC que pour Macintosh, et téléchargeables sur internet. Ils sont décrits dans le tutoriel « **Comment fabriquer un livre numérique à partir d'un fichier.** ». Ce document est téléchargeable sur le site <http://jean-claude.dunyach.pagesperso-orange.fr/Ebooks.html>.

En gros, vous devez récupérer :

Le programme **Calibre** (existe pour Mac et PC) ici : <http://calibre-ebook.com/>

Le programme **Sigil** (existe pour Mac et PC) ici : <http://code.google.com/p/sigil/>

3. LESQUELS DE SES LIVRES CHOISIR ?

Avant de décider de commercialiser vous-même un livre sous forme numérique, vous devez en posséder la totalité des droits d'exploitation numériques. Ça paraît évident, dit comme ça. Ça ne l'est pas toujours... Voyons quelques cas de figure classiques :

- Votre livre est inédit. Pas de problème, vous en possédez tous les droits (si c'est bien vous qui l'avez écrit et que vous en êtes le seul auteur).
- Votre livre a été déjà publié, mais il n'est plus disponible à la vente depuis longtemps. Là, la question se pose :
 - Avez-vous récupéré vos droits ? C'est-à-dire, avez-vous envoyé à l'éditeur une lettre recommandée avec AR demandant la restitution des droits de l'œuvre ? Et celui-ci l'a-t-il fait ? Si oui, pas de problème... Sinon, peut-être est-il temps d'y penser.
 - Avez-vous donné par contrat vos droits numériques à votre éditeur ? Relisez votre contrat... S'il date d'avant l'an 2000, la réponse est très probablement non. Donc, à moins que le contrat ne mentionne explicitement la cession des « droits d'exploitation sous forme de livre numérique », c'est vous qui les possédez (ce qui n'est pas explicitement cédé par contrat appartient à l'auteur). Ça ne vous empêche pas de réclamer la restitution de tous vos droits en cas de non-exploitation de votre livre, mais si l'éditeur fait la sourde oreille, vous pouvez l'exploiter vous-mêmes sous forme numérique sans attendre sa réponse.
- Votre livre est-il toujours exploité sous forme papier ? C'est-à-dire que vous avez un éditeur et que votre contrat avec lui est toujours valide. Là, je recommande de vous entendre avec lui et de ne pas vous lancer dans l'aventure du numérique sans l'informer. En effet, même s'il ne possède pas les droits numériques de votre ouvrage (ce qui est en général le cas des contrats signés il y a plus de cinq ans, relisez le vôtre), il peut prendre ombrage du fait que vous vous lanciez dans une commercialisation parallèle de votre ouvrage. Et vous risquez de vous lancer dans une guerre stérile.
- Vous n'êtes pas le seul auteur ? Vous avez un préfacier, un postfacier, un ou plusieurs co-auteurs ? Simple : il vous faut l'autorisation signée de tout le monde

pour vous lancer dans l'aventure...

Signalons aussi que les corrections et modifications suggérées par l'éditeur ne font pas de lui un auteur, sauf si son nom est explicitement mentionné comme auteur (c'est extrêmement rare). Vous avez donc parfaitement le droit d'utiliser le fichier final (avec les fautes d'orthographe corrigées, les remaniements suggérés) pour créer votre livre.

Pour résumer, choisissez de préférence des ouvrages :

- Simples, c'est-à-dire des œuvres avec peu ou pas d'images, hormis la couverture, dont la mise en page est simple et qui n'intègrent pas d'éléments complexes (tableaux, multicolonnage, formules mathématiques, etc.). Les formats Epub/MOBI ne permettent pas d'afficher des mises en page compliquées.
- Dont vous possédez la totalité des droits
- Qui ne sont plus exploités sous forme papier
- Dont vous possédez le fichier numérique d'origine (Word, ou autre). Sinon, vous allez devoir le scanner ou le retaper.

Comme dit plus haut, il peut parfaitement s'agir d'un livre inédit, que vous n'avez jamais montré à personne ou que divers éditeurs ont refusé. Rien ne vous empêche de vous lancer dans l'aventure... Toutefois, à moins que vous soyez déjà un auteur confirmé ou une star de cinéma au nom très connu, la probabilité de le vendre est quasiment nulle, à part peut-être à votre maman. Tout simplement parce que le lecteur moyen, confronté à une offre pléthorique, ne fera pas l'effort d'essayer de vous lire.

4. FABRIQUER SON LIVRE NUMERIQUE

La fabrication du livre numérique est décrite dans le document « **Comment fabriquer un livre numérique à partir d'un fichier.** ». Ce document est téléchargeable sur le site <http://jean-claude.dunyach.pagesperso-orange.fr/Ebooks.html>.

5. VENDRE SON LIVRE NUMERIQUE SUR AMAZON KINDLE

Les étapes, très simples, sont détaillées dans le document « **Comment vendre un livre numérique sur Amazon** ». Ce document est téléchargeable sur le site <http://jean-claude.dunyach.pagesperso-orange.fr/Ebooks.html>.

6. VENDRE SON LIVRE NUMERIQUE SUR D'AUTRES PLATEFORMES

Il existe de nombreuses plateformes permettant de vendre son livre sous forme numérique. J'ai donné l'exemple d'Amazon parce qu'il est vraiment très simple et qu'il a l'avantage de verser directement l'argent des ventes sur votre compte bancaire français, mais on peut faire la même chose via l'Apple iBookstore, la FNAC, lulu.com (qui vend aussi via Amazon, Apple, etc. et qui sert de point d'entrée), publie.net, ePage, immateriel, etc. La liste s'allonge en permanence. À vous de fureter.

Souvenez-vous néanmoins que votre livre numérique doit être vendu au même prix chez tous les vendeurs. Ce qui est assez logique, quand on y pense.

Vous pouvez aussi fabriquer deux versions différentes de votre livre, avec des numéros ISBN différents, pour les vendre à des prix différents sur des plateformes distinctes ou pour en mettre un en téléchargement sur votre site. Cela peut éviter certains conflits de base de données entre distributeurs de contenu.

7. DECLARER SES REVENUS DE VENTE

Suivant l'option que vous avez choisie, vous recevrez un relevé mensuel de vos ventes (et un virement bancaire si elles dépassent 10 euros) ou un chèque (à partir de 100 euros). Dans tous les cas, il faudra déclarer la somme totale annuelle aux impôts, dans la case « revenus ». Amazon déclarera de son côté la même somme aux services fiscaux français.

Attention, comme signalé plus haut, ces revenus ne sont pas des droits d'auteurs, mais de simples revenus de vente. Ils ne permettent pas de bénéficier de l'AGESSA.

8. LA PUBLICITE

Vous êtes votre propre éditeur, donc votre propre attaché de presse, publicitaire, etc. Cela veut dire en pratique que vous allez devoir vous charger de la promotion de votre livre – car sinon, à moins que vous soyez déjà célèbre, les lecteurs ne vous rechercheront pas particulièrement. Et vos chances d'être découvert par hasard sont vraiment très faibles.

La publicité s'effectue de plusieurs façons :

- En enrichissant l'objet livre numérique lui-même, pour commencer. Donnez-lui une belle couverture, en rapport avec son contenu. Soignez votre résumé, votre liste de mots-clés (tous les sites de vente en demandent), rangez-le dans la bonne catégorie. Bref, ajoutez-lui les métadonnées qui serviront à le rendre visible aux bonnes personnes.
- En créant une page auteur sur les sites marchands (Amazon et Lulu.com, pour ne citer qu'eux, font tout pour vous y aider). Cette fois, c'est vous que vous vendez : ajoutez une biographie et une bibliographie, des liens vers des critiques extérieures, des photos, des vidéos ou des fichiers audio (vous avez sans doute été interviewé et il se peut que la vidéo ou l'audio soit disponible). Parlez de vos prix, de vos traductions, de vos projets en cours... Montrez-vous ! Dans l'univers numérique, la timidité est une faute professionnelle.
- En créant un site personnel, un blog, sur lequel vous grefferez des liens vers vos livres numériques. Là aussi, Amazon et consorts vous y encouragent et vous expliquent comment faire. En plus, vous pourrez récupérer les commentaires de vos lecteurs, y compris la liste des coquilles qu'ils auront détectées. Ce qui vous permettra de les corriger rapidement (voir la section « L'entretien »).
- En encourageant vos lecteurs, fans et amis à laisser une critique de vos ouvrages sur le site de vente, à cliquer sur le bouton « j'aime », bref à laisser des traces de leur passage. Faites-le aussi pour vos amis.
- En créant des liens... Entre la page de vos livres sur Amazon et votre page Facebook, entre ceux de vos amis et les vôtres... La notion de communauté devient essentielle dans le monde numérique.

9. L'ENTRETIEN

Un des avantages du livre numérique est sa grande réactivité : si vous voulez effectuer un changement à votre livre (corriger votre texte parce qu'un lecteur vous aura signalé un problème, changer le prix ou rajouter des illustrations), il vous suffit de recréer le fichier Epub/Mobi à partir du document Word que vous avez modifié – cela ne prend que quelques minutes – et le recharger sur votre site de vente (sur Amazon ou Lulu.com, c'est extrêmement simple). Si vous êtes un utilisateur expérimenté, vous pouvez même modifier directement le fichier Epub à l'aide de l'application Sigil.

Deux ou trois jours plus tard, votre livre numérique sera de nouveau en vente dans sa

nouvelle version.

10. LE PIRATAGE

À partir du moment où votre livre existe sous forme numérique, il sera piraté – c'est tellement facile que quelqu'un le fera. Qu'il y ait des DRM ou pas (n'importe quel ado trouve en cinq minutes sur Internet les outils pour les enlever), que votre vendeur prenne ou non des précautions de sécurité, il le sera. On peut même dire que plus votre prix de vente sera élevé, plus tôt il le sera. La question est de savoir si c'est vraiment important.

Personnellement, je n'en suis pas si sûr. Beaucoup de pirates n'auraient pas acheté votre livre, de toute façon. Certains ne le liront même pas au-delà de quelques pages. Dans certains cas, le fait de lire le livre gratuitement contribuera à vous faire connaître et poussera certains pirates à acheter les suivants. Des études récentes montrent que la situation est plus complexe qu'on ne le croit et que les grandes déclarations à l'emporte-pièce des uns et des autres sont contredites par les faits.

Le piratage constitue un manque à gagner théorique, qui touche les auteurs de façon inégalitaire (les best-sellers sont piratés très tôt, ce qui n'est pas surprenant). Il faudra du temps pour mesurer l'effet réel du piratage sur l'économie numérique. L'exemple de la musique n'est pas aussi pertinent qu'on peut le croire. En effet, il suffit d'une minute pour savoir si une chanson va vous plaire et au moins un quart d'heure pour un livre – sauf cas désespérés (je parle des livres).

11. CONCLUSION

J'espère vous avoir convaincu d'essayer de créer vos propres livres numériques, pour éviter de laisser dormir dans les tiroirs vos anciens ouvrages épuisés. Il y a des chances que le processus devienne de plus en plus simple au fil des mois – même si Microsoft est notoirement lent à réagir, ils finiront bien par créer un module permettant d'exporter directement un fichier Word sous forme d'Epub.