

Zeitschrift: Arbido
Herausgeber: Verein Schweizerischer Archivarinnen und Archivare; Bibliothek Information Schweiz
Band: - (2010)
Heft: 3: Das Erbe Gutenberg virtualisiert sich! E-Books et al. = L'héritage de Gutenberg se virtualise! E-Books et al. = L'eredità di Gutenberg si virtualizza! E-Books et al.
Artikel: E-Books et librairies : entretien avec Pascal Vandenberghe, directeur général, librairie Payot
Autor: Gillioz, Stéphane / Vandenberghe, Pascal
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-768660>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

E-Books et librairies: entretien avec Pascal Vandenberghe, directeur général, librairie Payot

Pascal Vandenberghe, les libraires sont en première ligne pour constater l'évolution des goûts et pratiques de lecture chez leurs clients, notamment depuis l'avènement des nouvelles technologies de l'information. Les demandes concernant les e-books, par exemple, ont-elles explosé?



Malgré le fait que l'on parle beaucoup de ces e-books depuis deux ans surtout, il semble bien que cela reste encore du domaine du... virtuel. Le sondage que nous avons effectué cette année dans nos librairies permet en effet de constater que la clientèle ne semble être que très minoritairement intéressée. En Suisse et pour l'instant, en tout cas.

Le client est roi, dit-on. Le jour où la demande sera bien là, comme elle l'est d'ailleurs dans d'autres pays, par exemple aux Etats-Unis, au Canada, en France ou en Allemagne, quelle sera donc l'attitude du libraire suisse?

Je crois qu'il est important de relever ici que la problématique dépend aussi, pour une bonne part, de la logique géographique. Bien comprendre cette logique, c'est éviter de tirer des plans sur la comète et de s'emporter en prédisant je ne sais quel chamboulement radical et rapide. La Suisse n'est pas la France, ni *a fortiori* les Etats-Unis. Il s'agit donc aussi d'une question de territoire et donc de distance et d'accès, et de proximité. De ce point de vue, la librairie suisse est (littéralement) beaucoup plus proche des gens qu'elle ne l'est dans les autres grands pays que vous citez. Le livre virtuel y est donc moins attrayant. Et la transition vers une virtualisation du marché du livre sera beaucoup plus longue et probablement moins radicale.

Bien, supposons que nous sommes au terme de cette transition et que la demande soit suffisamment forte pour que les libraires proposent un véritable catalogue d'ouvrages virtuels: y aurait-il encore des obstacles?

Ici encore, il convient de distinguer entre les librairies spécialisées et les librairies généralistes, comme Payot. Pour nous, l'idéal serait en effet de disposer d'une plateforme unique qui propose une offre universelle. La multiplication des plateformes au gré des éditeurs ne saurait évidemment nous satisfaire, en tant que libraire généraliste, et nous complique la vie, techniquement parlant. D'autant plus que le domaine de la fiction ne représente que 20% de la production totale! Les libraires doivent donc pouvoir compter sur une solution plus globale. Aux éditeurs d'en imposer une qui soit viable pour eux et pour les libraires.

La viabilité, justement. On touche ici au nerf de la guerre: l'argent. Pourtant, aucun modèle économique ne semble s'être imposé à ce jour. Les termes de l'équation ne sont-ils pas tous connus désormais?

Le modèle est encore instable à tous les niveaux, y compris sur la fixation du prix de vente par rapport au papier. Certains éditeurs français souhaitaient à l'origine vendre le livre papier et le livre

numérique au même prix. Or, ces deux supports ne sont pas de même nature, les processus de fabrication sont différents, et les attentes des clients sur ce point sont fortes. Leurs prix doivent donc être différents. Pour le libraire, il est évident que le livre numérique pourrait dégager une marge nette plus intéressante en raison de sa nature même: pas de frais de stockage, peu de frais de personnel, disponibilité quasiment à l'infini. Sur le papier, si je puis dire, le livre virtuel serait donc plus rentable. Mais là encore, attendons pour voir. Car d'autres acteurs entrent dans la danse.

Vous voulez parler des grands fournisseurs de matériels informatiques et autres opérateurs de téléphonie?

Précisément. Microsoft, Apple, Orange et autres ont flairé le potentiel du livre numérique et arrivent en trombe sur le marché. Ils entendent profiter de leur position dominante pour gagner un maximum d'argent en intervenant à toutes les étapes: vente des supports de lecture, fourniture du réseau et bien sûr librairie en ligne. Ils veulent une mainmise totale. Face à ces géants qui sont extérieurs au domaine du livre, ce sont encore une fois les éditeurs qui doivent apporter une réponse et fixer des règles de prix qui ne permettent pas le *hard discount*.

ABSTRACT

E-Books und Buchhandlungen: Interview mit Pascal Vandenberghe, Direktor Payot

Gemäss einer Umfrage hält sich die Nachfrage nach E-Books in der Schweiz doch sehr in Grenzen. Deren Verbreitung ist auch eine Frage der geografischen Gegebenheiten. In der Schweiz sind Buchhandlungen nahe bei der Leserschaft. Die Virtualisierung ist langsamer und weniger radikal. Die Multiplikation der Plattformen ist für Generalisten eine technische Erschwernis. Das Modell ist noch sehr instabil, die Preisgestaltung unklar. Grosse Player haben den Markt entdeckt und möchten ihre Marktmacht einsetzen, um Gewinne zu erwirtschaften. Diese Player kommen nicht aus dem Buchmarkt – es ist nun an den Verlegern, klare Preisregeln aufzustellen und einen Hard-Discount-Markt zu verhindern.

Stéphane Gillioz, Übersetzung: Redaktion