

immatériel.fr, distributeur numérique de littérature contemporaine et plus

Fondée en 2008 par deux membres de l'ancienne équipe d'O'Reilly France, immatériel.fr se présente comme distributeur numérique et concepteur de librairies en ligne. Son directeur, Xavier Cazin, a été pendant 10 ans directeur éditorial de la filiale française d'O'Reilly. Il nous présente aujourd'hui sa société, et sa démarche qualitative en direction des libraires du SLF.

Afin de renforcer cette présentation, nous vous proposons d'écouter en ligne l'entretien réalisé à l'occasion de cette rencontre.

Pour le catalogue, il commence par [publie.net](#) bien sûr : tout libraire pourrait revendre ce que [publie.net](#) ne vend aujourd'hui que depuis son site. Pour fin février, nous avons la promesse de retrouver la plupart des ouvrages qu'O'Reilly vendait au format PDF depuis son site. Ces ouvrages seront aussi disponibles en mode "lecture en ligne", sous forme d'abonnements et de licences, bien adapté aux bibliothèques et aux grands comptes. Au-delà, plusieurs éditeurs en cours de négociation, mais rien de signé.

En quoi le travail d'immatériel.fr est-il différent de celui d'un distributeur papier ?

Il y a finalement assez peu de différences entre ce que propose immatériel.fr et ce qui fait le quotidien d'un distributeur d'ouvrages papier :

- **Stockage des ouvrages et acheminement** : les œuvres sont disponibles 24h/24h sur notre plate-forme, dans tous les formats prévus par le diffuseur. Après leur achat, vos clients sont automatiquement autorisés à accéder à leur produit, si bien qu'il n'est jamais nécessaire d'acheminer des fichiers jusqu'à votre site, puisqu'il s'agit pour vous de revendre les modes d'accès proposés par les éditeurs, qui vont souvent au-delà d'une simple livraison de fichiers. L'acheminement des données numériques s'effectue donc après la vente, pour permettre à votre client d'accéder au produit qu'il a acheté chez vous.
- **Gestion des flux d'information** : chaque revendeur est informé en temps réel de toute modification des métadonnées survenant sur le catalogue des éditeurs. Par ailleurs, vous bénéficiez de rapports et de statistiques qui vous permettent de tenir une comptabilité rigoureuse.
- **Gestion des flux financiers** : immatériel.fr vous facture chaque mois du montant total des ventes effectuées le mois précédent, après déduction de remises consenties par les diffuseurs pour chaque produit.

Passer par immatériel.fr, combien ça coûte ?

Pour un revendeur professionnel, revendre les produits distribués par immatériel.fr ne coûte strictement rien, hormis le temps passé avec nous à tester le système d'accès à notre plate-forme et à choisir une interface adaptée à votre gestion comptable. A titre d'information, les éditeurs et diffuseurs nous versent 10% de commission sur chaque vente effectuée par notre intermédiaire, ce qui constitue notre seul revenu en tant que distributeur.

Que peut-on revendre via immatériel.fr ?

La spécificité de notre plate-forme est de proposer à la revente non pas seulement des fichiers, mais plus généralement **tous types d'accès** aux ouvrages proposés par les éditeurs que nous distribuons. Ainsi, à mesure que les auteurs et les éditeurs inventeront de nouveaux moyens d'accès à leur travail, notre catalogue s'enrichira de produits multimédia, multi-canaux, disponibles à l'unité ou sous forme de licences, en achats fermes ou par abonnement, etc. Ainsi, lorsqu'un éditeur nous proposera par exemple de distribuer une œuvre par épisodes quotidiens, simultanément sur iPhone et par le Web, vous pourrez revendre ce produit spécifique à vos clients dans l'heure qui suit.

Quelle est la politique d'immatériel.fr en matière de DRM ?

Nous sommes conscients depuis longtemps que les verrous contraignants de type DRM constituent un frein au développement de l'édition numérique. Nous savons aussi que de nombreux éditeurs et auteurs souhaitent pouvoir préserver au maximum le contrôle de la diffusion de leur œuvre. A ceux-là, nous proposons de vendre des accès uniquement en ligne, par l'intermédiaire de notre liseuse. Ces produits sont accessibles depuis n'importe quel navigateur moderne dès après l'achat. Par ailleurs, nous encourageons fortement les ayants-droits à ne pas interdire le copier-collé ou l'impression des pages lues de cette façon. Il se peut malgré tout qu'un diffuseur tienne absolument à vendre des fichiers équipés de ces surprotections. Ces restrictions sont alors mentionnées explicitement dans les métadonnées de chaque notice, à charge pour le revendeur d'en informer ses clients.

Quelle est la remise accordée aux revendeurs ?

Pour chaque produit vendu par notre intermédiaire, la remise consentie par le diffuseur au revendeur peut faire l'objet d'une négociation spécifique. La modification de remise peut intervenir à tout moment, et est prise en compte dès que nous en sommes notifiés par le diffuseur. Hors négociation, la remise par défaut proposée par immatériel.fr est de 20%.

immatériel.fr compte-t-il ouvrir une librairie en ligne ?

Oui ! Ce point de vente nous permettra de tester et faire évoluer les protocoles et les API que nous proposons aux revendeurs, tout en servant de site de démonstration pour les libraires et les éditeurs qui souhaiteraient profiter de notre savoir faire en matière d'intégration de catalogues sur la toile. Nous comptons également sur cette librairie pour nous fournir en statistiques, propres à convaincre libraires et éditeurs que le numérique, ça se vend !

Est-ce compliqué à mettre en œuvre techniquement ?

Non ! Toute la complexité technique est gérée par immatériel.fr. Pour un libraire disposant déjà d'un site en ligne, il s'agit grosso modo pour vous o votre prestataire d'ajouter quelques liens dans les modèles de page Web et de mettre à niveau le fonctionnement du panier pour qu'immatériel.fr soit informé de chaque événement de vente concernant l'un de nos produits. Si vous disposez simplement d'un accès à l'Internet dans votre magasin, il est aussi possible de revendre à vos clients le catalogue immatériel.fr, au travers d'une interface Web très simple. Vos statistiques de vente sont disponibles 24h/24 sur notre site et des rapports comptables détaillés facilitent votre comptabilité.

Je compte travailler parallèlement avec ePagine ou Entrepôt numérique. Est-ce possible ?

Nous sommes en train de mettre au point avec ces sociétés un système de « Peering » ouvert qui permettra à nos revendeurs respectifs d'accéder à tous nos catalogues de façon transparente. Nous espérons que d'autres acteurs de la distribution numérique nous rejoindront bientôt. En tout état de cause, nos contrats sont non-exclusifs : rien ne vous empêche de travailler avec plusieurs distributeurs en même temps.

Je suis libraire ou revendeur professionnel, à qui dois-je m'adresser pour en savoir plus ?

Une seule adresse email à votre service : revendeurs@immateriel.fr.