

Le guide Saga Storify
du livre audio

**Un aperçu du
paysage digital
de l'édition.**



- 1 Introduction**
 - 2 Glossaire**
 - 3 La demande du contenu audio**
 - 4 Processus de production d'un livre audio**
 - 5 Les revenus d'un livre audio**
 - 6 Les recommandations de Saga Storify pour publier des livres digitaux**
- 

Introduction

L'industrie du livre traverse actuellement une révolution numérique, avec son lot de changements et de questions d'adaptation.

La révolution numérique a considérablement modifié l'industrie des médias, et la digitalisation du marché du livre est et continue à se développer. Nous vivons dans une ère numérique avec des consommateurs aux attentes et exigences inédites. Lorsque les industries subissent des transformations disruptives, ce sont à la fois des défis et des opportunités qui surgissent. Dans le rapport qui suit, nous donnons un aperçu de quelques-uns de ces défis et opportunités dans la nouvelle ère du livre numérique. Saga Egmont, notre maison mère, est la plus grande maison d'édition numérique des pays nordiques, ce qui nous a permis d'acquérir une connaissance approfondie de la numérisation du marché du livre.

Notre étude se base sur le marché suédois, car, il, en effet, constitue un marché assez avancé et développé. Nous pensons que les autres marchés européens tendent vers la même direction.

En tant que maison d'édition, deux intervenants nous sont essentiels : l'auteur et le consommateur de livres. Nous montrerons donc les attentes et exigences des consommateurs, ainsi que les opportunités que celles-ci représentent pour les maisons d'édition et les auteurs.

Glossaire

Modèles économiques

Abonnement

Les modèles économiques fondés sur un abonnement reposent sur l'idée de vendre un produit ou un service de manière récurrente, qu'elle soit mensuelle ou annuelle, afin de percevoir des revenus récurrents. Ils mettent l'accent sur la fidélisation des clients plutôt que sur leur acquisition.

Transactions

Les modèles économiques basés sur la transaction est un paiement à l'unité, où le client paie un prix de prédéfini unitaire par livre. Les redevances sont donc basées sur le prix net ou le taux négocié par la maison d'édition avec les distributeurs.

Définitions techniques

Téléchargement

Le fichier, comme le livre e-book ou le livre audio, est envoyé et stocké dans l'appareil du consommateur (ordinateur ou téléphone.) Le consommateur peut donc accéder à ce fichier à tout moment, sans avoir à télécharger à nouveau les données.

Streaming

Le streaming ou diffusion en continu implique

également l'envoi d'un fichier à un appareil. Les différences sont qu'il s'agit là d'un flux continu de données accessibles via une connexion internet, et que le fichier n'est pas téléchargé sur l'appareil d'utilisation. Certains distributeurs préfèrent le streaming car il est plus difficile pour des consommateurs mal-attentionnés de sauvegarder les fichiers audios et de le re-distribuer illégalement.

Le téléchargement ou le streaming

Ces deux notions ne définissent pas nécessairement le modèle économique, mais il est courant d'utiliser le terme téléchargement pour désigner un modèle économique basé sur des transactions et le terme streaming pour décrire un modèle économique basé sur des abonnements. Il ne s'agit toutefois ni de la terminologie correcte ni d'une définition précise d'un quelconque modèle de vente et ces termes ne devraient pas être utilisés dans les contrats.

Types de structures tarifaires

Tarif forfaitaire

La tarification forfaitaire est une structure de prix qui facture un prix fixe, indépendamment de l'utilisation. Il s'agit d'une structure de tarification courante, utilisée par exemple par Netflix pour les films et les séries, Storytel pour les livres audio et e-

books et Spotify pour les médias mixtes, comme les podcasts, la musique et les livres audio.

Modèles basés sur le crédit

Les modèles basés sur les crédits sont des structures de tarification dans lesquelles le consommateur paie un montant fixe et reçoit des crédits, qu'il peut utiliser pour consommer un produit, comme un livre audio ou e-book, avec une réduction importante.

Dans certains cas, il peut y avoir une utilisation mixte d'un modèle basé sur les forfaits et les crédits. Ces structures mixtes sont utilisées, entre autres, par Audible, où le consommateur, par le biais d'un abonnement, reçoit des crédits pour acheter des livres audios. Au-delà des crédits, le consommateur peut également écouter un nombre illimité de podcasts, ce qui est une forme de modèle forfaitaire. Une structure de prix mixte est également utilisée par le détaillant danois Saxo. Les clients de Saxo ont un accès illimité aux livres numériques (tarif fixe) et bénéficient de réductions sur les livres imprimés (modèle basé sur les transactions).



Glossaire

Modèles de comptabilité

Partage des revenus/collecte de redevances

Le partage des revenus est la répartition des recettes, c'est-à-dire le montant total des revenus générés par la vente de biens et/ou de services, entre les parties prenantes ou contributeurs. Il s'apparente au modèle de redevance dans lequel un contributeur reçoit une part (redevance) des recettes nettes.

Prix fixe

Le prix fixe est un modèle de comptabilité dans lequel le contributeur reçoit un prix fixe par unité de livre vendu.

Il peut également y avoir un mélange entre ces deux types de modèles. Par exemple, il peut y avoir un modèle de paiement où le contributeur reçoit une redevance pour chaque livre vendu, et la redevance est basée sur un prix fixe calculé selon une moyenne, par exemple une moyenne pondérée.

Prix par minute ou heure et partage des revenus

L'expression "prix par minute ou heure" fait référence à un modèle de comptabilité dans lequel le contributeur est rémunéré en fonction du nombre de minutes ou d'heures lu ou écouté. Le prix par minute ou heure est calculé par la plateforme chaque trimestre en divisant le revenu net des abonnements pour le trimestre par le nombre total de minutes de lecture ou d'écoute sur cette plateforme au cours du trimestre.

Pistes streamées et partage des revenus

Le terme "pistes streamées" fait référence à un modèle de comptabilité dans lequel le contributeur reçoit un paiement basé sur le nombre de pistes qui

ont été lues ou écoutées, pour les e-books et les livres audio vendus en streaming. Les livres sont divisés en un certain nombre de pistes, en fonction de la longueur du livre. Le prix par piste est fixé par la plateforme, en divisant le revenu net des abonnés par le nombre de pistes diffusées.

Prêt de bibliothèque

Prêt entre bibliothèques, prix fixe

Le prêt de bibliothèque à prix fixe, ou parfois appelé "pay-by-click", est un modèle dans lequel la bibliothèque paie un prix fixe chaque fois que le livre audio ou e-book est prêté par son intermédiaire. Le prix fixe reste le même, quelle que soit la consommation du livre pendant le prêt.

Prêt de bibliothèque, limité

Les modèles basés sur les prêts de bibliothèques limités sont des modèles dans lesquels les bibliothèques achètent les livres audios pour leur prêt public, soit sur une période limitée, ou pour un nombre limité de prêts. Une fois la période ou le nombre de prêts atteints, la bibliothèque devra à nouveau acheter le titre pour le proposer au public.





La demande croissante de contenu en 'streaming'

"Pourquoi produire la version audio de mon livre ?" Pensez-vous peut-être. La réponse est simple : pour rester en phase avec le consommateur contemporain.

La demande de contenu audio digital connaît une croissance rapide en France. La croissance est importante, mais le potentiel l'est encore plus : il y a encore plus de 50 millions de lecteurs francophones à atteindre.

Les livres audios deviennent de plus en plus connus et populaires en France et nous observons une croissance importante des ventes chaque année.

Le streaming, tout particulièrement, joue un rôle important. Les auditeurs de livres audios se tournent de plus en plus vers les modèles d'abonnements. En 2022, 31% des auditeurs étaient abonnés à au moins une plateforme d'écoute.*

Connaissance des livres audio en France

De plus en plus de personnes prennent conscience des avantages des livres audios. Le livre audio est un concept familier pour 72% de la population adulte française de +15 ans.

La connaissance des livres audio en France est en hausse avec une croissance de 7 points par rapport à l'année précédente - une croissance plus importante que celle des autres formats de l'enquête, à savoir les e-books, les livres papiers et les livres audio physiques.*

Une audience plus jeune pour les livres audios

En France, les livres audio attirent un public jeune, de tous les genres. Pour les tranches d'âge 15-24

ans et 25-34 ans, parmi tous les formats de livres disponibles, ce sont les livres audio numériques qui sont les plus populaires. La production d'un livre audio est donc l'opportunité d'attirer un public nouveau et plus jeune.*

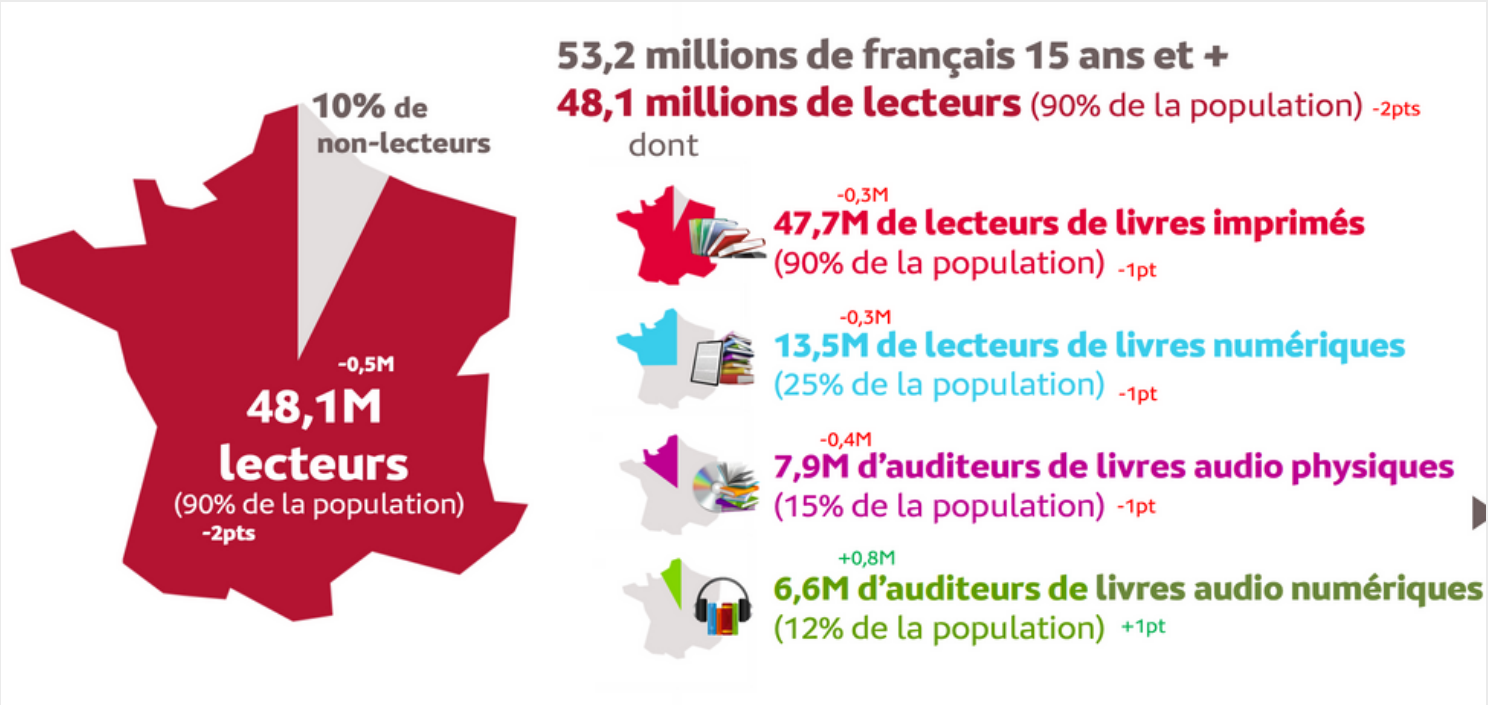
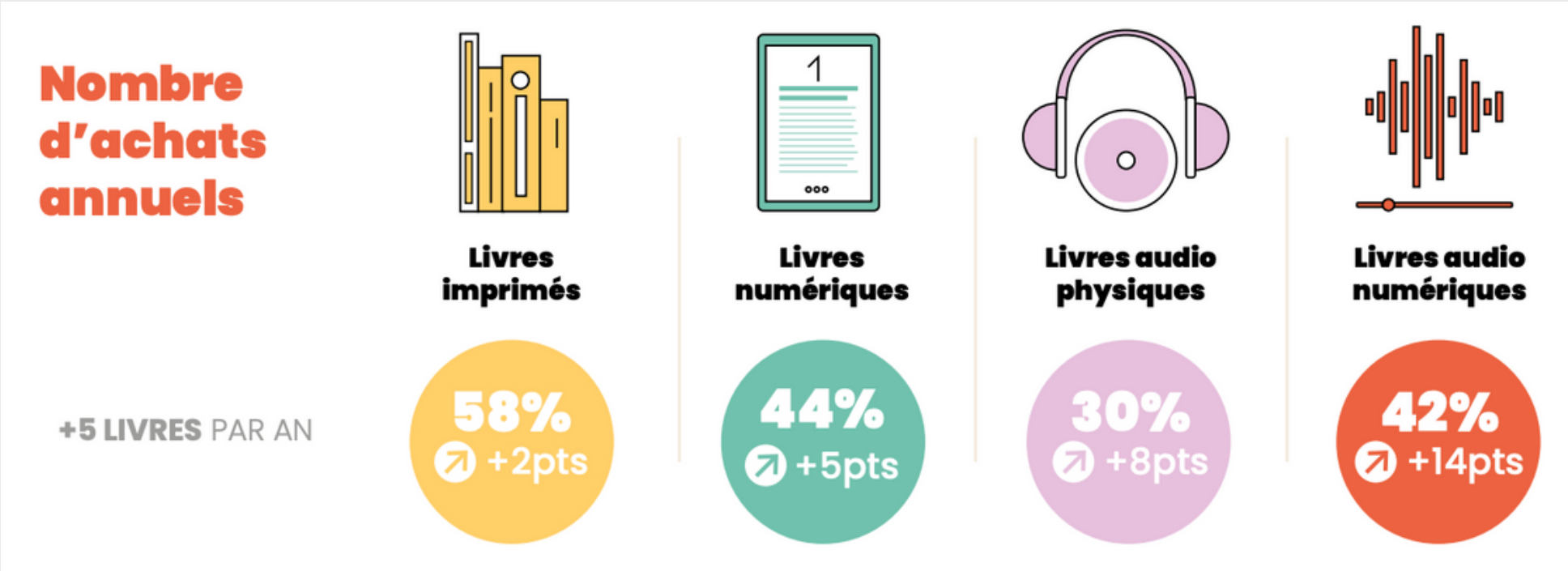
On peut également noter dans une étude réalisée par LaSofia que la préférence pour les livres audios numériques augmente significativement et plus que tout autre format. Une croissance significative de 14 points sur les ventes de livres audios entre 2021 et 2022 indique que l'audience français des livres audios est en pleine expansion - et que ces clients sont même prêts à acheter des livres audios.*

Les livres audios, de nouvelles opportunités

Alors, combien de Français écoutent et consomment déjà des livres audios ? Ce sont 12% des Français selon les résultats de l'enquête de 2022.*

Par rapport aux autres formats, le livre audio numérique est le seul dont le nombre de consommateurs augmente. Les résultats montrent une croissance de 800 000 nouveaux auditeurs de livres audios entre 2021 et 2022.

Au vu de ces chiffres, il est clair que le livre audio font et fera partie de l'avenir de l'industrie du livre en France, et ceux qui sont prêts à y participer vont vivre un voyage passionnant !



**Baromètre Sofia/SNE/SGDL sur les usages du livre numérique et audio

**LaSofia_Barometre_2022

Processus de production d'un livre audio

COMBIEN COÛTE LA PRODUCTION D'UN LIVRE AUDIO AVEC SAGA STORIFY ?

Saga Storify couvre tous les coûts de production du livre audio, ce qui signifie que vous n'avez rien à payer pour la production et que vous ne prenez aucun risque financier.

Les coûts initiaux sont ensuite recoupés par les recettes initiales du livre audio.

Le modèle économique au sein de Saga Storify fait que les auteurs perçoivent des redevances à hauteur de 25% dès que la totalité des coûts de production sont remboursés.

Les prix de production varient en fonction de la longueur du livre et du salaire des comédiens que nous choisissons ensemble. En général, le prix se situe entre 995 EUR et 2485EUR pour un livre de 200 pages.

Saga Storify a conclu des accords avantageux avec des studios basés en Europe, ce qui signifie que nous obtenons des prix rentables pour vous, tout en maintenant un niveau de qualité élevé.

C'est dans notre intérêt mutuel que le livre ait du succès, c'est pourquoi, sur la base de notre

expérience de publication de livres audios à l'échelle européenne, nous choisissons une voix qui à la fois portera l'histoire du livre et qui l'aidera à devenir un succès commercial.

COMMENT SE DÉROULE LE PROCESSUS DE PRODUCTION ?

Une fois que nous avons signé le contrat de publication avec vous, l'équipe éditoriale de Saga Storify entame le processus de production.

Cela signifie que nous choisissons une voix adaptée à votre livre, mais commençons également la production de la couverture de votre livre audio.

Cette étape est importante car celle-ci doit bien prendre en compte les codes de l'industrie de livre audio. Une belle couverture, visible, et accrocheuse donne toutes les chances à votre livre audio de toucher un plus large public.

La production de votre livre audio prend au total entre 6 à 12 mois . Dès que nous avons reçu votre livre audio terminé, nous reviendrons vers vous avec une date de publication et de plus amples informations sur sa sortie et sa promotion.



Les revenus d'un livre audio

Combien de livres dois-je vendre avant de commencer à percevoir des redevances ?

Lorsque votre livre audio est publié, les premières recettes de ses ventes servent à recouvrir les coûts de production. Ce n'est qu'après avoir récupéré la totalité des coûts, que vous, en tant qu'auteur, et nous, en tant que service d'édition, commencerons à percevoir des redevances. Mais combien de livres devront être vendus avant de percevoir des redevances ?

La réponse à cette question dépend bien entendu des coûts de production, et donc de la longueur du livre et du comédien choisi. À titre d'exemple, un livre audio réalisé à partir d'un e-book de 290 pages devra vendre environ 600 livres audios pour récupérer ses coûts de production. Dans ce

cas précis, 150 d'entre eux seront des livres audios téléchargés et 450 seront diffusés en « streaming » sur une application ou une plateforme d'écoute de livres audios. Ce scénario est estimé sur la base des ventes moyennes des livres Saga torify actuels, ce qui signifie donc qu'ils peuvent varier d'un livre audio à l'autre.

Quand puis-je espérer être payé ?

Cela dépend beaucoup du prix de production et du succès commercial du livre.

L'expérience que nous avons accumulée jusqu'à présent nous montre qu'un livre audio commence à faire du chiffre d'affaires au bout d'un an. Étant donné que nous payons les redevances annuellement, vous recevrez le paiement au plus tard la deuxième année dans ce scénario.

Rien n'est certain en ce qui concerne l'audience, mais une chose est sûre : l'équipe de Saga Storify est tout aussi déterminée que vous à faire de votre livre audio un succès sur le marché !

Que se passe-t-il si mon livre audio n'est pas rentable ?

Saga Storify couvre tous les coûts initiaux de la production de votre livre audio. Une fois que nous

aurons récupéré les coûts de production, nous vous verserons 25 % de redevances. Tous les coûts initiaux sont pris en charge par nous, ce qui signifie que vous n'avez rien à payer, ni au départ, ni par la suite. Le risque financier est entièrement à notre charge.

Cela signifie également que si les recettes du livre restent inférieures aux coûts initiaux de production, vous ne recevrez aucune redevance. Mais c'est quelque chose que nous essayons, dans la mesure du possible, d'éviter grâce à notre processus de sélection. C'est aussi pourquoi nous avons des critères de publication. Vous pouvez en savoir plus à leur sujet ci-dessus.

Cela dit, il y a toujours un risque que les recettes du livre ne dépassent jamais les coûts de production, mais dans tous les cas, le risque est 100% le nôtre. Vous n'investissez pas dans la production, vous ne risquez donc jamais de perdre de l'argent.



Les recommandations de Saga Storify pour publier des livres digitaux

Nous ne voulons exclure aucune plateforme d'écoute mais bien appliquer les forces et les avantages de chaque distributeur au livre audio afin de maximiser la portée, la visibilité et les revenus.

Nous croyons fermement qu'il faut tirer parti de la présence de tous les canaux disponibles. Cela garantit un maximum de débouchés pour votre livre audio.

Cela garantit également différents modèles économiques pour les différents types de livres. De plus, cela garantit une cible démographique variée pour votre titre. En nous adressant à une clientèle variée, nous touchons ceux qui lisent rarement et ceux qui sont au contraire grands lecteurs.

Chez Saga Egmont, nous ne sommes pas liés à des distributeurs spécifiques et pouvons négocier les meilleurs accords pour notre catalogue.

Nous vous prions toutefois de tenir compte du fait qu'il existe de nombreux modèles commerciaux différents et nous conseillons vivement à tous ceux qui sont impliqués dans le marché du livre audio français de se familiariser avec les différents modèles.

