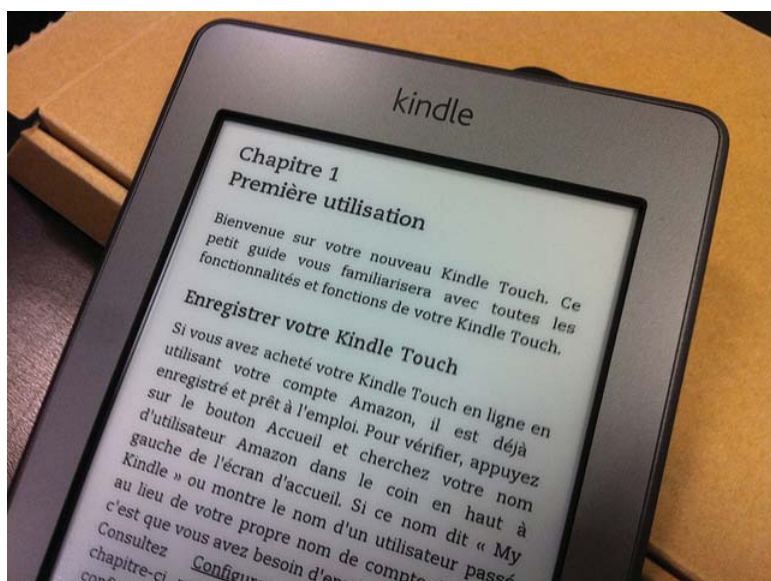


## L'Europe et sa fiscalité, pénible pour Amazon, douloureux pour les auteurs

*Quelques moments d'angoisse en perspective*

La modification de la fiscalité au sein de l'Union européenne sur les produits numériques va donc être modifiée à compter du premier janvier prochain. L'occasion pour Amazon d'informer ses clients, autant que les utilisateurs de sa solution d'autopublication, le Kindle Direct Publishing, que quelques changements sont à attendre.



ActuaLitté, CC BY SA 2.0

La TVA appliquée, à compter du 1er janvier 2015, sera en effet celle du pays où réside l'acheteur, et non plus celle du siège social de la société qui facture. Un manque à gagner pour Amazon, puisqu'en se basant au Luxembourg, la firme profitait pour le livre papier et numérique d'une TVA à 3 %. Il reviendra donc aux auteurs de prendre en compte cette donnée, pour ajuster le prix de vente de leurs ouvrages. Mais Amazon va également procéder à un ajustement ponctuel.

« Nous allons ajouter la TVA applicable sur la base du pays du marché au prix hors taxe proposé », explique ainsi la société. Donc, pour un vendeur qui proposait son livre à 5 £, il faudra désormais prendre en compte que le prix de vente public pour les Britanniques sera de 6 £, puisque l'on applique un taux de 20 % sur l'ebook au Royaume-Uni. Et qu'en fonction du pays, les prix de vente seront donc différents.

Bien entendu, et fort logiquement, le prix public sera toujours calculé sur la base hors taxe, à laquelle s'ajoutera donc la TVA. Et le tout pourrait occasionner quelques désagréments, pour les auteurs qui avaient jusqu'à lors établi un prix TTC. En effet, Amazon devra retrancher du montant du livre, la TVA des pays où se trouvent les acheteurs, avec toutes les variations que l'on connaît au sein de l'Union européenne. De 3 % pour un client basé au Luxembourg, jusqu'à 25 % pour la Suède.

### "Il est l'or, monseigneur..." L'or taxe ?

Des manques à gagner pour les auteurs, souligne le cybermarchand. « Nous pensons que maintenir vos prix hors taxe et conserver les livres dans le modèle de redevance choisi apporte la meilleure expérience aux auteurs. » Eh oui : c'est que pour les auteurs autopubliés, Kindle Direct Publishing induit des contraintes certaines : un auteur peut percevoir 70 % du prix de vente de son livre, à condition d'obéir à une règle commerciale stricte. Son ebook doit en effet être vendu entre 2,99 et 9,99 \$ (ou entre 2,60 et 9,70 €), pour toucher ce montant. S'il dépasse le seuil maximum ou se retrouve en deçà, il passe alors à 35 % de redevance.

Interviennent également des calculs savants, en rapport avec le poids en méga-octets, du livre numérique, qui aura une incidence sur le montant à percevoir.

Le SNE souligne pour sa part que le changement opéré « concerne tous les vendeurs de livres numériques, libraires, grands opérateurs, mais aussi éditeurs et distributeurs pratiquant des ventes directes aux lecteurs ». En effet, tout le monde devra s'adapter à la réglementation européenne, et prendre en compte les variations tarifaires qu'implique la TVA du pays de l'acheteur.

### Un sac de noeuds pour les libraires

Or, les problématiques vont être douloureuses pour les libraires qui ne sont pas des géants du web, type Google, Apple, Amazon, etc. Daniel Taylor, premier conseiller en matière de législation du ministère des Finances britannique, en avait fait [la démonstration dernièrement](#). Non seulement la

question de la localisation du client sera épineuse, tout autant que les modifications à opérer dans le logiciel de facturation.

Les librairies Libreka/Buchhandel.de ont ainsi « *choisi de ne pas investir dans un nouveau système informatique adapté à certains pays, comme le Luxembourg. Vendre quelques centaines d'ebooks par an n'est pas assez rentable face à l'investissement nécessaire* ». Trop coûteux pour des structures trop petites, avec un marché de l'ebook qui ne sera pas suffisamment rémunérateur.

Outre l'effort technologique nécessaire pour proposer un système automatique de calcul de prix selon les différents taux de TVA, un libraire numérique devra donc être suffisamment bon vendeur pour convaincre un client d'acheter sur sa plateforme, même si le prix est soudain revu à la hausse. Alors, certes, tout libraire numérique ne compte pas vendre à l'étranger, mais l'objectif de la directive était bien de faciliter les échanges entre pays européens...

Créer une plateforme dans une langue étrangère pour simplifier les échanges avec le client sera un autre type d'investissement douloureux – que beaucoup n'ont pas souhaité faire. La librairie Feedbooks, qui dispose d'une plateforme internationale, a anticipé depuis longtemps ce problème, mais la question est loin d'être réglée pour tous.