



Droits territoriaux à l'ère du numérique

Webinaire présenté par Stéphane Labbé

14 décembre 2012

LES DROITS TERRITORIAUX À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE

Un webinaire de Livres Canada Books

Animé par Stéphane LABBÉ

stephanelabbe@videotron.ca

ORIGINE DU WEBINAIRE

- Webinaire tiré du document :

O'Leary, Brian (2012). *Les droits territoriaux à l'ère du numérique : Guide à l'intention des éditeurs canadiens*, Ottawa, Livres Canada Books

OBJECTIFS DU WEBINAIRE

- Déterminer si les territoires et frontières traditionnels demeurent PERTINENTS À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE
- CONTEXTUALISER le sujet au regard de la réalité des éditeurs francophones du Canada
- Arrimer les enjeux et défis des droits territoriaux aux PRÉOCCUPATIONS DES PARTICIPANTS

PLAN DE LA SÉANCE

- Définir et circonscrire les DROITS TERRITORIAUX dans le domaine de l'édition
- Les TENDANCES DU MARCHÉ en matière de livres électroniques
- Les ENJEUX ACTUELS ET FUTURS en matière de droits territoriaux numériques
- Les OPTIONS en matière de droits territoriaux numériques
- Conclusions et recommandations
- Période de questions

DROITS TERRITORIAUX EN ÉDITION

- LA NOTION DE DROITS / LA LICENCE DE PUBLICATION
 - Exclusivité vs non-exclusivité
 - Cinq référents
 - L'œuvre
 - Durée
 - Format
 - Redevance
 - Territoire(s) et réseau(x)
- LA NOTION DE TERRITOIRE
 - Territoire linguistique (Langue anglaise mondiale)
 - Territoire arbitraire (Pays, province, etc.)

DROITS TERRITORIAUX EN ÉDITION

- L'objectif économique
- La nature partenariale
- La reconnaissance implicite de la meilleure position de l'éditeur local pour exploiter les droits : « *Think globally, Act locally* »

TENDANCES DU MARCHÉ FRANCOPHONE

- L'offre de livres numériques
 - Au Québec, statistiques à venir en 2013-2014 (OCCQ)
 - Ces jours-ci : 10 122 (8 463) publications et 127 (108) éditeurs sur la plateforme collective ANEL-DeMarque (contre un peu plus de 100 000 (du Québec) au format papier [BAnQ])
 - En France
 - Environ 60 000 titres disponibles au format numérique (contre 650 000 au format papier) (22 000 sur Numilog en 2011)

TENDANCES DU MARCHÉ FRANCOPHONE

- La demande de livres numériques
 - Au Québec, statistiques à venir en 2013-2014 (OCCQ)
 - En 2012, 12 % des adultes québécois ont téléchargé un livre électronique (8 % en 2011, 4 % en 2010) [Source : CEFRIO]
 - Il n'y aurait pas de différences significatives selon l'âge
 - En France
 - 1,8 % du marché [Source : SNE, 2011]
- Une demande en construction
 - Augmentation importante de la vente d'appareils (liseuses et tablettes)
 - Mise en place de plateformes de ventes et de prêts

TENDANCES DU MARCHÉ EN GÉNÉRAL

- Statistiques de divers marchés disponibles (voir étude)
- Tendance à publier sans DRM (DRM sociaux)
- Publication majoritairement homothétique : le livre enrichi fait l'objet d'essais/erreurs
- Problématique persistante de l'interopérabilité des formats/platformes
- Problématique émergente de la propriété du livre numérique
- LES PAYS OÙ LA DEMANDE EST FORTE : tous les marchés anglophones, la Chine, le Japon (Manga)

TENDANCES DU MARCHÉ EN GÉNÉRAL

- On cède actuellement les droits territoriaux numériques
 - À l'éditeur qui exploitera les droits au format papier
 - Au format homothétique (et non enrichi)
 - Pour une durée déterminée (le droit réversible n'a plus sa raison d'être)
 - En utilisant le modèle économique du papier (redevances sur le prix public ou les revenus nets) (prix public du numérique variable selon les pays)
 - Les taux de redevances varient (réplique du format papier, 25 % des revenus nets, etc.)
 - Pour une publication simultanée à celle au format papier
 - À-valoir global (papier et numérique)

TENDANCES DU MARCHÉ EN GÉNÉRAL

- La tendance générale est à répliquer le modèle d'affaires de l'imprimé
- Mais la croyance que le numérique fera disparaître la pratique des cessions de droits territoriaux s'élève à 47 % (voir étude)

ENJEUX ACTUELS ET FUTURS

- L'ENJEUX DES DÉLAIS DE MISE EN VENTES LORS D'UNE CESSION DE DROITS TERRITORIAUX
 - La frustration du consommateur devant le non accès selon le pays où il se trouve , alors que le titre est « disponible » en ligne (et à l'inverse, la vente extraterritoriale)
 - Le piratage devant l'indisponibilité
 - L'éventuelle perte de ventes
 - La tendance/enjeu de la publication en numérique d'abord

ENJEUX ACTUELS ET FUTURS

- La portée mondiale des plateformes (Amazon, Apple, Google) : une réalité purement anglophone ?
- La multiplication des plateformes locales/nationales (par exemple, au Québec : ruedeslibraires, entrepotnumerique, renaud-bray, archambault, etc.)
- La fixation du prix du livre électronique
 - Basée sur le prix de la version papier : possible seulement si la version papier est effectivement disponible dans le marché visé
- Le format du livre électronique (interopérabilité)
- Le développement de l'offre

LES OPTIONS DE CESSION DU NUMÉRIQUE

- #1 : RÉPLIQUER LE MODÈLE DE L'IMPRIMÉ ET VENDRE PAR TERRITOIRES (le plus souvent arbitraires)
 - L'enjeu des délais (véritable pour tous les titres ?)
 - Les micromarchés ne sont pas atteints (les francophones des USA)
 - L'enjeu de la vente à un partenaire qui exploitera les deux formats (papier et numérique)
 - Cannibalisation possible des ventes nationales par le partenaire étranger ? Enjeu technique et choix du partenaire

LES OPTIONS DE CESSION DU NUMÉRIQUE

- #2 : RETENIR LES DROITS NUMÉRIQUES ET VENDRE VIA UN AGRÉGATEUR (APPLE, KOBO, GOOGLE, AMAZON)
 - Un peu à la manière des droits au format poche, mais en simultané à l'édition papier...
 - La réaction du partenaire local publiant l'édition papier
 - L'enjeu de la promotion du titre (*discoverability*)
 - Les règles et façons de faire de l'agrégateur (métadonnées)
 - La fixation du prix du format numérique vs la version papier exploitée par le partenaire local
 - La localisation des contenus (version numérique vs version papier exploitée par le partenaire local)

LES OPTIONS DE CESSION DU NUMÉRIQUE

- #3 : RETENIR LES DROITS NUMÉRIQUES ET VENDRE DIRECTEMENT AUX ACTEURS LOCAUX
 - L'équivalent d'exporter les livres au format papier
 - L'enjeu de la promotion du titre
 - L'enjeu de la connaissance du marché et des acteurs locaux
 - L'enjeu de la langue et de la culture
 - Les ressources nécessaires vs les marges dégagées
 - Les enjeux techniques, légaux et de régulations nationales

CONCLUSIONS/RECOMMANDATIONS

- LES TERRITOIRES ET FRONTIÈRES TRADITIONNELS
DEMEURENT-ILS PERTINENTS À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE ?

« While this system [droits territoriaux] may have made sense for the distribution of print works (especially the local distribution of print works via physical bookstores) it makes no sense for the distribution of e-books, where anyone anywhere in the world may download a book from the same website. »

Source : <http://ht.ly/fdbSf>

CONCLUSIONS/RECOMMANDATIONS

- LES TERRITOIRES ET FRONTIÈRES TRADITIONNELS
DEMEURENT-ILS PERTINENTS À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE ?
 - Les majors (Amazon, Kobo, Google, Apple) nous portent à croire que nous sommes en mesure d'atteindre le monde par leurs plateformes : qu'en est-il vraiment ?
 - Gérer les droits numériques à la manière des droits au format poche : une réelle possibilité ?
 - Les processus de régulations nationales en développement : tendance à la réplication du modèle papier
 - « Think Globally, Act Locally »

CONCLUSIONS/RECOMMANDATIONS

- MA POSITION PERSONNELLE
 - Vos partenaires étrangers actuels doivent être vos prospects dans le développement des ventes au format numérique : un partenaire par pays pour tous les formats (en toutes langues ?) : UN PARTENAIRE POUR L'ŒUVRE, NON POUR LE FORMAT
 - Chaque nation a ses façons de faire et ses acteurs locaux : vos partenaires les connaissent
 - Soyez flexibles et assurez-vous d'un développement pérenne (20 ans × 2 000 \$ > 2 ans × 10 000 \$) : investissez du temps dans le choix du partenaire et envisagez une relation à double sens
 - Effectuez une veille sur le plan technologique afin d'ajuster vos contrats aux nouvelles réalités techniques (moyens de protection, transnationalisation des plateformes, etc.)

CONCLUSIONS/RECOMMANDATIONS

- UN CAS FICTIF, MAIS POTENTIEL...
 - Un éditeur possédant un réseau de partenaires dans 20 pays (10 langues)
 - Continuation des activités pour le format papier
 - Signature d'ententes de développement des ventes au format numérique avec chacun des 20 partenaires, et ce pour la vente de formats numériques en toutes langues sur les plateformes nationales (utilisation des traductions des autres partenaires)
 - Mise en ventes « simultanée » de la version numérique par tous les partenaires

PÉRIODE DE QUESTIONS

Stéphane LABBÉ

stephanelabbe@videotron.ca

514-998-3595

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada
par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC) pour cette activité.



livrescanadabooks.com