



Les pratiques de prêt des bibliothèques internationales pour les titres numériques

Webinaire présenté par Brian O'Leary (BISG)

14/12/2023

livrescanadabooks.com

Aperçu du projet

- Étudier les marchés des bibliothèques numériques au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, en Espagne et aux États-Unis
- Entendre directement les organisations qui gèrent les ventes des bibliothèques aux marchés choisis
- Communiquer des renseignements sur les décisions d'achat des bibliothèques
- Fournir des renseignements qui aideront les éditeurs canadiens à découvrir et à vendre leurs titres
- Répondre aux questions du marché canadien

Avantages sur la scène internationale

- Intérêt mondial pour les contenus en anglais et en français, à la fois directement et par l'intermédiaire des bibliothèques
- Possibilité d'utiliser les métadonnées pour promouvoir les livres auprès des bibliothèques
- Coûts d'exécution inférieurs à ceux des livres imprimés
- Intérêt grandissant pour la lecture numérique
 - Ne remplace pas les livres imprimés, comme on le pensait autrefois
 - Un intérêt poussé aux États-Unis et au Royaume-Uni, et croissant ailleurs

Défis internationaux

- Les partenaires diffèrent selon le marché
- Les modèles d'affaires varient également selon le marché
- La sophistication numérique varie, bien que les écarts se réduisent avec le temps
- L'infrastructure de technologie de l'information peut être une entrave à l'innovation
- L'adoption du livre numérique est plus faible sur certains marchés

À propos du BISG

- Supervise les normes et les pratiques exemplaires en matière de gestion de la chaîne d'approvisionnement aux États-Unis
- Travaille en étroite collaboration avec BookNet Canada pour harmoniser les pratiques sur les deux marchés
- Travaille avec des organisations internationales telles que EDItEUR sur les normes mondiales et les pratiques exemplaires
- Entretient des contacts réguliers avec les organisations de bibliothèques

Principes généraux relatifs aux ventes numériques

- Les métadonnées sont importantes (plus encore que pour les livres imprimés)
- Répondre aux besoins des partenaires commerciaux locaux
- Comprendre les modèles d'affaires existants
- Choisir le bon moment

Les ventes des bibliothèques au Royaume-Uni

- Métadonnées à Nielsen BookData (nielsenbook.co.uk)
 - Renseignements précis pour le Royaume-Uni et l'Irlande
 - Noter le fournisseur, le prix, et inclure les codes Thema
- Fournir également des métadonnées à BDS Live (bdslive.com)
- Utiliser le CLIP (organisme professionnel des bibliothèques) comme ressource
 - www.cilip.org.uk/page/SupplierPartnersDirectory
- ProQuest, EBSCO, Ingram et Gardners sont des distributeurs
- Les bibliothèques du Royaume-Uni ont des budgets locaux et peuvent faire appel à des librairies locales ou à des fournisseurs spécialisés, tels que Hols

Les ventes des bibliothèques en France

- Il est essentiel d'intégrer des métadonnées robustes dans la chaîne d'approvisionnement via Dilicom, le centre d'échange de données en France
 - Service de prêt numérique PNB (Le Prêt Numérique en Bibliothèque)
- Collaborer avec un distributeur qui vend des titres en langue anglaise en France et dans l'UE
 - Gardners dispose d'un centre de distribution en France (gardnerseu.com)
 - Pollen / OLF sont également d'autres options envisageables; vous pouvez communiquer avec Dilicom

Les ventes des bibliothèques en France (suite)

- Dilicom fournit également des métadonnées à la Belgique francophone et à la Suisse par l'intermédiaire de PNB
- Au Canada, DeMarque s'efforce de comprendre les organisations françaises et de collaborer avec elles pour vendre des livres numériques
- Les bibliothèques reçoivent leur budget des autorités locales et peuvent le dépenser auprès des librairies ou des distributeurs locaux
 - Fait des métadonnées un facteur essentiel pour la découverte

Les ventes des bibliothèques en Espagne

- DILVE fournit des métadonnées aux bibliothèques
 - <https://web.dilve.es/dilve/dilve-para-bibliotecas/>
- Les bibliothèques peuvent utiliser des sources locales pour obtenir des livres imprimés
- Librandia (appartenant à la même société que DeMarque) peut être une ressource pour les ventes numériques

Les ventes des bibliothèques en Allemagne

- « En raison de son histoire, l'infrastructure des bibliothèques allemandes, tout comme son organisation culturelle, économique et politique en général, est fortement déléguée ».
- Il est essentiel d'avoir un partenaire pour l'approvisionnement local, p. ex., Lehmanns
- MVB joue un rôle central dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement; Libri est un important grossiste/distributeur sur le marché
- Divibib.com (Bibliothèque virtuelle numérique) peut être une ressource

Les ventes des bibliothèques aux États-Unis

- Baker & Taylor, ProQuest, EBSCO et d'autres distribuent aux bibliothèques; OverDrive et Bibliotheca gèrent l'accès
- Complexité croissante des modèles de prêt
- Expérimentation de différentes méthodes de vente
 - Offres groupées (p. ex., readMichigan.org, un modèle géographique)
 - Prêt simultané illimité
 - Prix fixes permanents
- L'American Library Association (Association américaine des bibliothèques) peut être une ressource

Les ventes des bibliothèques aux États-Unis (suite)

- Les modèles de prêt numérique : un sujet controversé pour certains éditeurs et bibliothèques
- Le prêt « sans friction » préoccupe les éditeurs, qui considèrent les bibliothèques comme une menace pour les ventes de livres
- Les prix « exorbitants » des livres numériques préoccupent les bibliothèques, dont les budgets sont limités alors que la demande augmente
- Un débat qui oppose principalement les grands éditeurs et les bibliothèques publiques

Comparaison des différents marchés

- Dépôts centraux de métadonnées, à l'exception des États-Unis
- Organisations nationales dynamiques
- Les États-Unis et le Royaume-Uni sont peut-être les plus innovants et les plus avancés
- D'autres marchés offrent un contrôle local considérable
- Dans tous les cas, des métadonnées de qualité et un partenaire fiable sont souvent nécessaires

La valeur de la différenciation

- Un marché de plus en plus achalandé
- Les titres uniques risquent de passer inaperçus
- Les offres groupées et les modèles d'affaires innovants peuvent aider
- Peut nécessiter une évolution sur certains marchés
- Les États-Unis et le Royaume-Uni peuvent aider à tester les idées

Questions à l'attention des experts du marché

- Comment les bibliothèques se renseignent-elles sur les livres numériques disponibles?
- Les éditeurs commercialisent-ils les livres numériques de façon unique?
- Y a-t-il une période préférée pendant laquelle les bibliothèques recherchent et commandent des livres?
- Existe-t-il des tendances dans la demande de contenu de la part des éditeurs internationaux?
- Les éditeurs commettent-ils des erreurs courantes lorsqu'ils vendent des livres numériques aux bibliothèques?

Questions des éditeurs canadiens

- Comment naviguer sur les marchés en tant que petit éditeur de niche?
- Les modèles de tarification présentent un intérêt particulier
- Les bibliothèques utilisent-elles les métadonnées d'accessibilité disponibles dans les formats MARC?
- Comment un éditeur peut-il accroître la découvrabilité, la visibilité et les ventes numériques sur les marchés des bibliothèques?
- Comment les universités et les lycées achètent-ils des livres numériques pour leurs étudiants?

Prochaines étapes de ce projet

- Approfondir la recherche sur les marchés cibles
- Documenter les chaînes d'approvisionnement pour la découverte et l'achat sur chaque marché
- Cerner d'autres partenaires à valeur ajoutée pour les éditeurs canadiens
- Produire un rapport final, attendu en mars 2024
- Organiser un deuxième webinaire pour présenter les nouveaux résultats

Q&R

Veillez poser vos questions dans le panneau Q&R



Merci

Veillez remplir un formulaire d'évaluation :
<https://www.surveymonkey.com/r/BGNW5Z3>



Pour visionner les vidéos de nos précédents webinaires, visitez notre site Web :

<https://www.livrescanadabooks.com/fr/Webinar-Archive/Archives-des-webinaires>