

# Contenus créatifs en ligne



Quelle évolution des usages, des comportements, des offres?

*How have consumer behaviour, use of content on-line and supply evolved?*

*Mögliche Entwicklungen für den Umgang mit kreativen Online-Inhalten  
(Gebrauch, Verhaltensweise und Angebote)*

**Modérateurs – moderators – Befürworter**  
Philippe KERN, KEA European Affairs  
Agnès TOURAINE, ACT III Consultants

# Intervenants – Speakers – Beteiligte

*Et tous les participants!  
And all participants of the workshop  
Und alle Teilnehmer*



**Patrick BALLARIN**  
Digitime



**Gilles FONTAINE**  
Idate



**Klaus HANSEN**  
Association des producteurs  
danois



**Jesper HOLM**  
Ebog



**Emmanuel HOOG**  
INA



**Anthony LUKOM**  
MySpace UK



**Mark MULLIGAN**  
Jupiter Research



**Matteo MAGGIORE**  
BBC



**Rob WELLS**  
Universal Music



**Pawel WUJEC**  
AGORA / *Gazeta*

# 1. NECESSITE DE MESURER LES USAGES POUR MIEUX DEVELOPPER L'OFFRE

- Evolution des comportements : simultanéité, augmentation du temps passé, gratuité, individualisation, à la demande, viralité
- Evolution des usages : « digital generation », « digital home », « consommateur conversationnel »
- Evolution de l'offre : VOD, catch up, networking, reach obsession

## → ENRICHIR LES PANELS DE DONNÉES SUR LES USAGES ET LES COMPORTEMENTS AU SEIN DES PAYS EUROPÉENS

- *Evolution of people's behavior: simultaneity, increase of the time spent online, free access to contents, individualization, on demand, virality*
- *Evolution of uses: the digital generation, the digital home, communicative consumer*
- *Evolution of offers: VOD, catch up, networking, reach obsession*

## → ENRICH DATA SAMPLES ON USES AND CONSUMERS HABITS IN EUROPEAN COUNTRIES

# 1. NECESSITE DE MESURER LES USAGES POUR MIEUX DEVELOPPER L'OFFRE

- Limite de la segmentation traditionnelle des contenus (vidéos, musique, édition, informations, sports...).
- Limite de la segmentation des contenus selon le mode de distribution (on line / off line)
- ➔ **PROPOSER UNE NOUVELLE SEGMENTATION DES CONTENUS À CROISER AVEC LA SEGMENTATION TRADITIONNELLE**
  - contenus premium (à valeur ajoutée = éditorialisation, services...), contenus catalogue, contenus semi professionnels, contenus amateurs, contenus conversationnels
- *Limits to the traditional segmentation of contents (video, music, print, news, sports, ...)*
- *Limits to the segmentation of contents based on distribution types (on line / off line)*
- ➔ **PROPOSE A NEW SEGMENTATION SYSTEM AND MATCH IT WITH THE EXISTING SEGMENTATION SYSTEM**
  - *premium content (with added value based on editorialising and on services ...), catalog content, semi-professional contents, user generated contents, social networking content*
- ➔ **MESURER ET CROISER LES USAGES ET LES CONTENUS POUR MIEUX COMPRENDRE LES BESOINS ET LES EVOLUTIONS**
- ➔ **MEASURE AND MATCH DATA ON USES AND CONTENTS TO BETTER UNDERSTAND USERS' NEEDS AND CURRENT TRENDS**

## 2- L'ACCES EST AUSSI IMPORTANT QUE LE CONTENU

- Lutter contre la fragmentation des offres et des audiences
- Permettre au consommateur d'accéder facilement et légalement aux contenus
- ➔ **FAVORISER L'ACCÈS DES CONSOMMATEURS AVEC DES PLATES-FORMES À VALEUR AJOUTÉE ET DE TAILLE SUFFISANTE**
- ➔ **ENCOURAGER LA COLLABORATION ENTRE LES ACTEURS DU CONTENU ET DE LA DISTRIBUTION**
- *Resist offers' and audiences' fragmentation*
- *Make it possible for consumers to access content easily and legally*
- ➔ **FAVOR CONSUMERS' ACCESS WITH PLATFORMS THAT ARE BIG ENOUGH AND WHICH HAVE ADDED VALUE**
- ➔ **ENCOURAGE CONTENT CREATORS AND DISTRIBUTORS TO WORK TOGETHER ON COMMON PROJECTS**

### 3. CREER UN ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE STIMULANT

- ADAPTER LA CHRONOLOGIE DES FENETRES DE DIFFUSION
- FACILITER L'ACQUISITION DES LICENCES (COPYRIGHT) : « PLUG'n PLAY LICENSING »
- COLLABORER AVEC LES FAI POUR RENFORCER L'OFFRE LÉGALE
- ETUDIER UN TAUX RÉDUIT DE TVA SUR LES CONTENUS CULTURELS ON LINE
  
- *ADAPT MEDIA DISTRIBUTION TIME FRAMES*
- *FACILITATE LICENCE ACQUISITION (COPYRIGHT) : « PLUG'n PLAY LICENSING*
- *REINFORCE LEGAL OFFERS BY WORKING WITH ISPS*
- *LOOK AT A REDUCED VAT RATE ON CREATIVE CONTENTS ON LINE*