

كيف تعمل مع الوكالات الأدبية؟ بعض الأفكار

➤ الوكالة: ما عملها؟

لزيادة احتمالات بيع حقوق الترجمة والأفلام.

للتأكد من أن عملك يمكن أن يصل إلى الجميع من خلال وصوله إلى دور النشر العالمية أولاً، وبأن هناك من يعمل على متابعته.

الوكالات هي فرق مهنية متخصصة حول العالم، وتقوم بحضور أهم معارض الكتاب ومهرجانات الأفلام سنوياً.

➤ ينبغي أن لا تفوت فرصة تبادل حقوق النشر!

= معرض فرانكفورت للكتاب (أكتوبر) - المعرض الأكثر عالمية والأكثر أهمية.
= معرض لندن للكتاب (أبريل) - وهو من المعارض العالمية الهامة.

➤ كيف تتواصل مع وكالة، وما الذي يجب أن ترسله؟

إذا كان لديك دار نشر وتبحث عن تمثيل دولي، فيمكنك أن تجتمع مع الوكالات في معارض الكتب (بتحديد موعد مسبق، إذ إن جدول أعمالهم دائماً ممتلئ!). وغالباً ما تكون الوكالات منفتحة على العملاء الجدد الذين لديهم كتيبات مثيرة للاهتمام.

إذا كنت كاتباً، فمن الأفضل أن تلقي نظرة على المواقع الإلكترونية للوكالات أولاً، ونرى ما هي الطلبات التي يريدونها، والتي يمكنك إرسالها عن طريق البريد الإلكتروني. الطلبات الأكثر شيوعاً هي:

- السيرة الذاتية، مع معلومات الاتصال.
- تفاصيل عن الأعمال المنشورة سابقاً إن وجدت.
- موجز عن العمل.
- نسخة مطبوعة ومجلدة.

إذا شعر فريق الوكالة بأن عملك يصب في دائرة اهتمامهم، سوف يتصلون بك بأسرع وقت ممكن. ونظراً للأعداد الهائلة من الطلبات التي تصل للوكالات، فيجب أن تعلم أنه من المستحيل بالنسبة لهم إجابة الجميع، وإنه أكثر من مستحيل أن يعيدوا إرسال المواد لمرسليها. وستكون الوكالات ممتنة لعدم إجراء أي مكالمات هاتفية للحصول على الإجابات.

➤ كيف تعمل الوكالة؟

في حال قررت وكالة ما تمثيلك، ووجدت الشروط مناسبة، فإنك ستقوم بتوقيع اتفاق معهم.

الشروط الرئيسية عادة تكون:

- = مدة سنتين من التمثيل كحد أدنى.
- = التمثيل في أقاليم محددة ولغات معينة (على سبيل المثال: في جميع أنحاء العالم بالنسبة لأية لغة، أو في جميع أنحاء العالم بالنسبة للغة الإنجليزية فقط، أو الإيطالية أو الفرنسية فقط، إلخ).
- = نسبة عمولة الوكالة: نسبة العمولة المعتادة هي 15% لبيع الحقوق باللغة الأصلية، و20% لحقوق الترجمة والحقوق السمعية.
- = عادة لا توقع الوكالات أية عقود: أي عقد تقوم الوكالة بالمفاوضة عليه بالنيابة عنك، سيتم توقيعه من قبلك ومن قبل الدولة الناشرة أو منتج الفيلم الذي اشترى الحقوق.
- = ومع ذلك، فإن الوكالات ستتعامل مع كافة أشكال الضرائب، والفواتير وتحصيل المبالغ المستحقة الدفع من المشترين. وما إن تحسم عمولتها ستقوم بإرسال المبلغ المتبقي لك (للمالك).

➤ ما هي الكتب ذات الأهمية على المستوى الدولي؟

كل وكالة لديها نهج مختلف للتعامل مع العملاء الجدد والأذواق والتخصصات المختلفة. ومع ذلك، فإنه من الصحيح أن الكتب الروائية (سواء أكانت مترجمة أم سمعية) هي الأسهل للبيع دولياً من الكتب غير الروائية. فإن الكتاب الذي لاقى نجاحاً في بلده الأصلي، من الممكن أن يكون أكثر جاذبية للوكالة. وكل مادة بيع إضافية ستكون موضع ترحيب (النشرات الصحفية، المقابلات التلفزيونية، الصور، تعليقات القراء...).

تم جمع المعلومات بمساعدة:



www.pontas-agency.com