

Inspection générale des bibliothèques

Optimisation des coûts de la documentation électronique dans les établissements d'enseignement supérieur et les organismes de recherche français

Rapport à monsieur le ministre
de l'Enseignement supérieur
et de la Recherche



LISTE DES DESTINATAIRES

MONSIEUR LE MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

CABINET

- M. ERKKI MAILLARD, directeur du cabinet
- M. OLIVIER FARON, directeur adjoint du cabinet (enseignement supérieur)
- MME CHARLINE AVENEL, directrice adjointe du cabinet (moyens, évaluation, recherche)

IGAENR

M. THIERRY BOSSARD, chef du service

DIRECTIONS

Monsieur PATRICK HETZEL directeur général pour l'enseignement supérieur et l'insertion professionnelle

Monsieur RONAN STEFAN, directeur général pour la recherche et de l'innovation

Monsieur MICHEL MARIAN, chef de la mission de l'information scientifique et technique et du réseau documentaire

ENVOIS ULTÉRIEURS PROPOSÉS

Monsieur le président de l'AERES

Monsieur le président de la conférence des présidents d'universités (CPU)

Monsieur le président de la Bibliothèque nationale de France

Monsieur le président de la conférence des grandes écoles (CGE)

Monsieur le président du Centre national de la recherche scientifique

Madame la présidente directrice générale de l'INRA

Monsieur le président directeur général de l'Institut national de la santé et de la recherche médicale

Monsieur le président des conseils d'administration de l'Agence bibliographique de l'enseignement supérieur et de Couperin

Monsieur le directeur de l'Agence bibliographique de l'enseignement supérieur

Monsieur le directeur de l'agence de mutualisation des universités et établissements

Monsieur le directeur de l'information scientifique et technique du CNRS

Monsieur le directeur de l'Institut de l'information scientifique et technique du CNRS

Monsieur le coordonnateur de Couperin

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Inspection générale des bibliothèques

**Optimisation des coûts de la documentation électronique
dans les établissements d'enseignement supérieur et de
recherche français**

DECEMBRE 2011

Pierre CARBONE
Inspecteur général des bibliothèques

SOMMAIRE

Introduction	- 1 -
1. Les modèles tarifaires	- 2 -
1.1. Le tarif consortiums	- 2 -
1.2. La taille de la population desservie	- 2 -
1.2.1. <i>Quelle population ?</i>	- 2 -
▪ Les effectifs étudiants.....	- 3 -
▪ Les effectifs enseignants-chercheurs des établissements d'enseignement supérieur et chercheurs des organismes	- 3 -
▪ Le cas particulier des CHU.....	- 4 -
1.2.2. <i>Le coût au nombre d'utilisateurs autorisés</i>	- 4 -
1.2.3. <i>La tarification par tranche de population</i>	- 4 -
Tableau 1 - Répartition en tranches de population à desservir	- 4 -
1.2.4. <i>La tarification à l'échelle d'un regroupement d'établissements</i>	- 5 -
1.2.5. <i>Population et site</i>	- 5 -
1.3. La segmentation des clients.....	- 5 -
1.4. Le nombre d'établissements contractants	- 6 -
Tableau 2 Exemple de remise en pourcentage par tranche d'établissements.....	- 6 -
Tableau 3 – Exemple de remise forfaitaire par tranche d'établissement	- 6 -
1.5. L'amplitude du contenu acquis	- 7 -
1.6. La référence au coût du produit papier.....	- 8 -
1.6.1. <i>L'offre papier + électronique</i>	- 8 -
▪ Le surcoût pour l'accès en ligne	- 8 -
▪ Le plafond d'augmentation annuelle du chiffre d'affaires	- 9 -
Tableau 4 – Plafond d'augmentation annuelle.....	- 9 -
Tableau 5 – Comparaison des effets cumulés des augmentations annuelles.....	- 9 -
▪ Le maintien du chiffre d'affaires papier	- 9 -
▪ Les désabonnements tolérés	- 10 -
1.6.2. <i>L'offre tout-électronique (e-only)</i>	- 10 -
1.6.3. <i>L'offre papier complémentaire du e-only</i>	- 11 -
1.7. Le mode d'accès aux ressources	- 12 -
1.7.1. <i>Accès simultanés en nombre limité et accès illimité</i>	- 12 -
Tableau 6 – Exemple de tarification en fonction du nombre d'accès	- 12 -
Tableau 7 – Tarification d'un nombre limité d'accès et tarification de l'accès illimité par tranche de population.....	- 12 -

1.8. Accès aux archives des revues	- 13 -
1.8.1. Accès aux archives courantes	- 13 -
1.8.2. Accès aux archives rétrospectives (« backfiles »).....	- 13 -
▪ Les archives des éditeurs	- 13 -
▪ Les bases de données d'articles numérisés	- 14 -
1.9. Le critère de l'usage.....	- 14 -
1.9.1. Le paiement à l'acte (ou pay per view).....	- 14 -
1.9.2. Le paiement à l'acte convertible en abonnement.....	- 14 -
1.9.3. Les acquisitions guidées par les usagers (« user-driven acquisitions » ou « paron-	
driven acquisitions »).....	- 15 -
1.9.4. Un nouveau modèle tarifaire fondé sur l'usage.....	- 15 -
1.9.5. La mesure de l'usage	- 16 -
▪ Les rapports statistiques fournis par les éditeurs et fournisseurs	- 16 -
➢ Le Code de bonnes pratiques COUNTER et le projet PIRUS	- 16 -
Tableau 8– Les statistiques COUNTER	- 16 -
➢ Les statistiques fournies par les éditeurs et fournisseurs	- 18 -
▪ Les statistiques produites par l'établissement ou l'organisme	- 19 -
1.10. L'intégration de publications en libre accès dans une offre payante.....	- 19 -
1.11. Les conditions d'utilisation du service	- 20 -
Tableau 9 – Eléments d'aide à la négociation	- 21 -
1.12. Achat, abonnement, accès et usage	- 21 -
2. Les modèles éditoriaux et l'évolution de l'offre commerciale ou en	
libre accès	- 23 -
2.1. Le marché de l'information scientifique et technique.....	- 23 -
2.2. Les revues scientifiques	- 24 -
2.3. L'offre en libre accès	- 25 -
2.3.1. Les archives ouvertes	- 25 -
▪ Au plan international	- 25 -
▪ En France	- 27 -
➢ Les archives ouvertes et institutionnelles	- 27 -
➢ Les revues en accès libre	- 28 -
➢ Les revues numérisées	- 29 -
2.3.2. Des modèles alternatifs.....	- 29 -
▪ BioOne	- 29 -
▪ Springer Open Choice.	- 30 -
▪ L'offre Freemium de revues.org.....	- 30 -
▪ Le projet SCOAP3 du CERN (Organisation européenne pour la recherche nucléaire).....	- 30 -
2.3.3. Quelle évolution de l'offre ?	- 31 -
3. Effets des modèles tarifaires dans des négociations récentes.....	- 33 -

3.1. Achats par les établissements, groupements de commandes et licences nationales	- 33 -
3.1.1. <i>Le consortium Couperin : les contrats et les volumes financiers.....</i>	- 33 -
Tableau 10 – Evolution des contrats Couperin de 2004 à 2009.....	- 34 -
3.1.2. <i>Les EPST non membres de Couperin.....</i>	- 35 -
▪ Le CNRS	- 35 -
▪ L’Inserm.....	- 36 -
▪ L’INRA	- 38 -
3.1.3. <i>Le portage de groupements de commandes</i>	- 39 -
3.1.4. <i>Les licences nationales et le projet ISTEEX.....</i>	- 39 -
3.2. Le cas d’une grande négociation nationale (Big deal)	- 41 -
3.2.1. <i>Prix public, tarifs hors consortium et tarifs négociés</i>	- 42 -
3.2.2. <i>D’une négociation à l’autre.....</i>	- 43 -
Tableau 11 – Exemple d’un Big Deal : effet du passage au e-only	- 44 -
3.2.3. <i>Les limites de cette négociation</i>	- 44 -
3.2.4. <i>Quelle évolution du Big deal ?.....</i>	- 45 -
3.3. Le cas d’une négociation d’une base de données commune aux universités et EPST	- 45 -
3.4. Le cas d’une négociation commune aux universités et aux écoles d’ingénieur.....	- 46 -
Tableau 12 – Négociation d’une ressource en sciences pour l’ingénieur : évolution du coût de 2009 à 2012.....	- 47 -
3.5. Le cas d’une négociation après rupture pour un portefeuille de revues en chimie - 47 -	
Tableau 13 – Négociation d’un portefeuille de revues en chimie.....	- 48 -
3.6. Le cas d’une négociation commune aux universités et aux écoles de commerce.....	- 48 -
3.7. Le cas d’une négociation d’une ressource juridique	- 49 -
3.8. Le cas de négociations en lettres, sciences humaines et sociales.....	- 50 -
3.8.1. <i>Un groupement de commandes pour un portefeuille de revues francophones</i>	- 50 -
Tableau 14 – Résultats de la négociation d’un portefeuille de revues francophones.....	- 51 -
3.8.2. <i>Le cas d’une base de données internationale en littérature et linguistique.....</i>	- 52 -
3.9. Bilan - 52 -	
Conclusion.....	- 55 -
Propositions.....	- 59 -
Annexes.....	- 61 -

Introduction

A la suite du précédent rapport de l'Inspection générale des bibliothèques sur les *Coûts, bénéfiques et contraintes de la mutualisation des ressources électroniques : éléments de comparaison internationale et propositions*, le MESR a souhaité une étude complémentaire sur l'optimisation des coûts de la documentation scientifique dans les établissements d'enseignement supérieur et de recherche français.

En effet, la part des ressources électroniques dans les budgets documentaires des universités et des organismes de recherche est de plus en plus importante, et même prédominante pour ces derniers. Les achats et abonnements sont rarement effectués à l'échelle d'un établissement mais le plus souvent dans le cadre de regroupements de nature et de taille diverses, notamment au sein du consortium Couperin. La négociation des contrats avec les éditeurs et fournisseurs prend de ce fait une importance vitale, les modèles tarifaires variant selon les prestataires et étant établis sur la base de critères souvent complexes. Cette question est d'autant plus prégnante que le prix de l'électronique, établi encore souvent par référence au prix du produit imprimé, tend à évoluer vers une facturation à l'usage.

A l'issue d'une décennie d'essor de la documentation électronique, si tous les établissements s'accordent pour reconnaître son usage indispensable, la plupart regrettent des augmentations annuelles d'abonnement supérieures à l'inflation qui restreignent leurs marges budgétaires, le manque de liberté résultant des contrats de licence pluriannuels, et ont des difficultés à fixer des perspectives à court et moyen terme.

Ces tensions rendent nécessaire d'appuyer les négociations au plan national et local sur des éléments fiables permettant de mesurer les effets réels des différentes politiques d'achat en termes d'économies de coût et de retours sur investissement.

Ce rapport présente plusieurs pistes en ce sens :

- l'analyse des modèles tarifaires en cours chez les éditeurs et fournisseurs ou émergents et des critères pouvant influencer sur le résultat des négociations ;
- quelques éléments sur les modèles éditoriaux et sur l'évolution de l'offre qu'elle soit commerciale ou en accès libre ;
- l'étude de différents types de négociations, selon la nature des ressources ou le périmètre des établissements concernés.

1. Les modèles tarifaires

Ces modèles varient selon le type de ressources : périodiques, bases de données avec ou sans accès à des articles en texte intégral, livres électroniques (les dictionnaires, encyclopédies et ouvrages de référence constituant une catégorie particulière au sein de ce groupe).

On trouve toutefois d'un modèle à l'autre un ensemble de critères, soit isolés soit combinés, qu'il est utile d'analyser séparément : le tarif consortiums, la taille de la population desservie, le nombre d'établissements concernés, l'amplitude du contenu acquis, la référence au coût du produit papier, le couplage ou non de l'imprimé et de l'électronique, le mode d'accès aux ressources, les usages, l'intégration de publications en libre accès dans une offre payante.

1.1. Le tarif consortiums

Les éditeurs et fournisseurs appliquent aux consortiums des prix remisés par rapport aux prix publics. Les consortiums leur permettent en effet de réaliser des économies dans leurs relations avec la clientèle, en diffusant les offres à leurs membres, en menant des négociations centralisées et en facilitant le regroupement des commandes. Sauf exceptions¹, les remises consortiums se situent entre 5% et 20%. Au-delà de cette remise appliquée à tous les membres du consortium, d'autres critères présentés ci-dessous peuvent moduler le prix facturé.

1.2. La taille de la population desservie

La taille de la population desservie intervient selon deux modalités différentes :

- un coût au nombre d'utilisateurs autorisés,
- une répartition des établissements en tranches tarifaires selon la population.

Dans certains cas, où l'éditeur accepte de négocier avec un regroupement d'établissements, les tarifs sont calculés sur la base de la taille de la population totale, et non en additionnant les tarifs qui seraient propres à chaque établissement en fonction de ses effectifs.

1.2.1. *Quelle population ?*

Cette taille est appréciée à l'échelle de l'établissement, en général en équivalent temps plein (*Full Time Equivalent, FTE*), la population prise en compte étant en majorité étudiante dans le cas des établissements d'enseignement supérieur.

¹ Un éditeur juridique affiche une première remise de 70% plus une remise additionnelle de 30% sur le prix réduit, soit une remise globale de 79% sur le prix proposé à l'origine !

▪ **Les effectifs étudiants**

Appliquée aux étudiants, la notion d'équivalent temps plein (ETP) a un sens dans les pays anglo-saxons et d'Europe du Nord, qui accueillent des étudiants à temps partiel s'acquittant de leurs droits en conséquence. Telle quelle, elle est inadaptée à la France où, de plus, une partie non négligeable des étudiants inscrits ne se présentent pas aux examens.

Le référentiel varie selon les éditeurs : il s'agit en général des inscrits administratifs figurant dans la base SISE du MESR (avec une année de référence souvent ancienne, 2007 ou 2008), mais dans quelques cas des effectifs figurant dans le *World of Learning*.

Le périmètre pris en compte varie selon les ressources :

- ressources pluridisciplinaires ou généralistes : tous les étudiants (de la licence au doctorat),
- ressources propres à un secteur disciplinaire (Lettres, SHS, STM) : on trouve trois cas de figure selon le contenu :
 - tous les étudiants de ce secteur ;
 - les étudiants en master et doctorat de ce secteur,
 - les étudiants en L3, master et doctorat de ce secteur ;
- ressources propres à une discipline ou spécialité : seront pris en compte les effectifs propres à la discipline ou spécialité (droit, physique-chimie, psychologie, sciences politiques, sciences pour l'ingénieur, sociologie par exemple), et selon les ressources :
 - tous les étudiants de cette discipline,
 - les étudiants en master et doctorat de cette discipline,
 - les étudiants en L3, master et doctorat de cette discipline.

▪ **Les effectifs enseignants-chercheurs des établissements d'enseignement supérieur et chercheurs des organismes**

Pour les enseignants-chercheurs des universités, ce sont ceux figurant dans la base PAPESR, le cas échéant en limitant le périmètre pris en compte à une ou plusieurs disciplines CNU. Là aussi, l'année de référence n'est pas toujours actualisée.

L'identification des populations des grandes écoles et des écoles d'ingénieurs intégrées demande à être fiabilisée, ces effectifs n'étant pas dans la base PAPESR.

Pour les chercheurs, ce sont ceux déclarés par les organismes.

- **Le cas particulier des CHU**

Deux types de critères apparaissent : le nombre de praticiens hospitaliers, le nombre de lits.

1.2.2. Le coût au nombre d'utilisateurs autorisés

Le cas, rare, se présente pour l'abonnement à des encyclopédies en ligne ou à des bases de presse.

1.2.3. La tarification par tranche de population

Cette tarification est en usage dans une cinquantaine d'offres françaises et étrangères sur la centaine étudiée, couvrant tous les types de ressources. Dans un tiers de ces cas (16), les établissements sont répartis en 3 tranches : Large (grand), Medium (moyen), Small (petit), ce qui semble être un standard pour nombre d'offres anglo-saxonnes. Dans quelques cas, la tranche supérieure se situe à un niveau que n'atteignent pas les universités françaises (plus de 40 000 étudiants dans 10 cas, de 70 000 à 100 000 dans 3 cas) **mais que des regroupements d'établissements pourraient atteindre.**

La répartition en tranches des chercheurs des organismes est généralement différente de celle des étudiants, les seuils pour les mêmes catégories de tarification étant généralement moindres. Ainsi, dans un cas, la même tranche minimale correspond à moins de 500 étudiants ou moins de 50 chercheurs, et la tranche maximale à 7501-10000 étudiants ou plus de 1000 chercheurs. Le coût par chercheur est dans ce cas nettement plus élevé que le coût par étudiant, et est censé correspondre à un usage plus intensif. Les gros établissements de recherche (CNRS, INSERM, INRA) sont le plus souvent classés hors tranche tarifaire. La tarification échappe alors aux prix publics affichés et est établie au cas par cas.

Tableau 1 - Répartition en tranches de population à desservir

Type	Nombre	Nombre de tranches	Rapport coût de la tranche maximale / coût de la tranche minimale	Rapport coût de la tranche médiane / coût de la tranche minimale	Rapport coût de la tranche maximale/coût de la tranche médiane
Base de données	15	De 3 à 15	De 1,1 à 5,9	De 1,02 à 2,4	De 1,1 à 2,8
Livres électroniques	20	De 3 à 17	De 1,4 à 20,8	De 1,2 à 17,5	De 1,3 à 6,5
Périodiques électroniques	14	De 3 à 10	De 1,25 à 4,1	De 1,1 à 2,5	De 1,1 à 2,7
Ensemble	49	De 3 à 17	De 1,1 à 20,8	De 1,02 à 17,5	De 1,1 à 6,5

Quand le rapport de coût entre la tranche médiane et la tranche minimale est faible, cela signifie que la progressivité est faible dans les premières tranches, et que la dépense pèse de façon proportionnellement plus importante sur les tranches supérieures.

Quand le rapport de coût entre la tranche maximale et la tranche minimale est faible, cela signifie à l'inverse que la dépense pèse proportionnellement plus sur les premières tranches.

Mais dans les deux cas, le coût à l'étudiant suit une courbe dégressive. C'est incontestablement un frein à la politique d'achat par les petits établissements.

On note aussi que les écarts sont plus faibles pour les périodiques électroniques que pour les bases de données ou les livres électroniques.

1.2.4. La tarification à l'échelle d'un regroupement d'établissements

Ce mode de tarification est encore rarement pratiqué.

Un agrégateur francophone prend en compte le nombre total d'ETP en LSHS des établissements membres du regroupement local et applique un forfait par établissement pour les regroupements locaux au sein d'une même ville (à l'exception de Paris).

De même, dans le secteur de la santé, certains éditeurs acceptent une offre couplée université + CHU à la place d'offres séparées, en pratiquant soit une remise sur les prix proposés pour les CHU, soit une prise en compte globale des deux populations d'utilisateurs.

1.2.5. Population et site

La notion de site varie selon les prestataires, ce qui peut limiter l'effet du critère «population» quand il s'agit du site géographique et non du site institutionnel. On trouve par exemple un cas dans le secteur de la santé, où la tarification varie selon le nombre de lits en trois tranches (grand/moyen/petit) sur la base d'1 hôpital au sein du CHU (=1 site), chaque hôpital supplémentaire conduisant à une majoration de 10%.

On trouve également le cas d'une société savante en chimie qui accepte la prise en compte d'une population multi-institutions, moyennant une facturation supplémentaire pour les chercheurs des autres institutions hébergés par la principale. Une autre société savante a accepté la création de sites géographiques multi-appartenance, couvrant ainsi toute la population des établissements négociateurs. La facturation se fait ensuite selon une répartition établie au niveau global sur les établissements concernés et selon le nombre de chercheurs et enseignants-chercheurs.

1.3. La segmentation des clients

Les éditeurs scientifiques classent généralement les clients en différents segments, auxquels ils appliquent des tarifs différents :

- clients académiques (généralement les universités) ;
- clients gouvernementaux (pour lesquels le tarif est plus élevé) ;
- clients du secteur industriel et commercial (ou « *corporate* »).

Un certain nombre de sociétés savantes anglo-saxonnes classent les EPST français parmi les clients gouvernementaux. **De façon générale, l'organisation de l'enseignement supérieur et de la recherche français rentre mal dans les modèles économiques calqués sur l'organisation anglo-saxonne, les EPST français n'étant pas de simples agences de financement de la recherche.**

Parmi les clients académiques, certains éditeurs font un traitement différent pour certaines ressources entre les universités et les écoles de commerce ou d'ingénieur, pour lesquelles les tarifs sont plus onéreux, ou même font un sort particulier aux IUT au sein des universités.

1.4. Le nombre d'établissements contractants

Ce critère peut jouer selon deux modalités :

- l'offre du prestataire peut être conditionnée par un nombre d'établissements minimum ;
- des remises sont consenties en fonction du nombre d'établissements classés en tranches, la plupart du temps sous la forme d'un pourcentage de remise par rapport au prix public, parfois en montant forfaitaire variable selon la tranche.

La remise a alors un effet cumulatif dans les deux cas :

Exemple de remise en pourcentage par tranche : le pourcentage de remise est plus faible pour les tranches inférieures, plus élevé pour les tranches supérieures, comme le montre cet exemple :

Tableau 2 Exemple de remise en pourcentage par tranche d'établissements

Nombre d'établissements	1	De 2 à 4	De 5 à 9	De 10 à 19	De 20 à 39	Plus de 40
Remise	0%	5%	10%	15%	20%	25%

Exemple de remise forfaitaire par tranche :

Tableau 3 – Exemple de remise forfaitaire par tranche d'établissement

	Nombre d'établissements						
	Moins de 15	De 15 à 19	De 20 à 24	De 25 à 29	De 30 à 34	De 35 à 39	40 et plus
Remise par établissement	0 €	600 €	1200 €	1800 €	2400 €	3000 €	3600 €
Effet cumulé en bas de tranche	0	9000 €	24000 €	45000 €	72000 €	105000 €	144000 €

Effet cumulé en haut de tranche	0	11400 €	28800 €	52200 €	81600 €	117000 €	
---------------------------------	---	---------	---------	---------	---------	----------	--

La ventilation en tranches d'établissements est variable selon les ressources.

Par exemple, pour une ressource pluridisciplinaire ou couvrant un large secteur disciplinaire, on trouve les 7 tranches suivantes : moins de 15 établissements, de 15 à 19 établissements, de 20 à 24 établissements, de 25 à 29 établissements, de 30 à 34 établissements, de 35 à 39 établissements, 40 établissements et plus.

Pour une ressource propre à une discipline, la segmentation sera plus fine et la tranche supérieure correspondra souvent à un nombre moindre d'établissements.

Toutefois, le pourcentage de remise parfois élevé pour les tranches supérieures (parfois 40% à 50%) invalide en partie la notion de du prix public.

1.5. L'amplitude du contenu acquis

Ce critère joue de deux façons :

- les ressources sont souvent segmentées en bouquets thématiques, notamment pour les périodiques électroniques et les *e-books*, et les offres présentent plusieurs options (achat ou abonnement pour l'ensemble de la collection, achat par bouquet). Le coût de l'ensemble de la collection est généralement inférieur à la somme des bouquets qui la composent.

Exemples:

- pour les périodiques électroniques, plusieurs éditeurs proposent soit la collection complète, soit des bouquets SHS et STM : l'abonnement à la collection complète coûte dans les quatre cas étudiés entre 18% et 44% moins cher que la somme des deux bouquets ;
- un agrégateur propose des *e-books* soit dans un bouquet général de 649 titres, soit dans trois bouquets thématiques totalisant 618 titres : le bouquet général coûte 37% moins cher que la somme des trois.
- une remise est généralement consentie aux clients qui commandent deux ou plusieurs ressources du même éditeur ou fournisseur.

Exemples :

- un agrégateur propose sur l'abonnement à une base de données des remises d'importance variable selon les abonnements aux autres bases qu'il commercialise ; dans le cas étudié, la remise sur la première base peut aller de 10% à 60% ;

- l'OCDE propose deux bases (statistiques ; livres et périodiques) : selon le nombre d'établissements passant commande, l'abonnement aux deux coûte de 15% à 30% moins cher que la somme des coûts unitaires ;
- un éditeur propose dans le cas d'un achat groupé de deux encyclopédies une remise de 37,5% sur le prix de la deuxième.

1.6. La référence au coût du produit papier

C'est le modèle encore dominant pour les périodiques électroniques. L'accès en ligne a été d'abord facturé dès la fin des années 1990 sous la forme d'un surcoût du chiffre d'affaires papier. C'est dans les années 2000 qu'a été proposé un modèle tout-électronique (*e-only*), qui est complété par une option offrant le produit papier à un prix fortement remisé (*deep discount price – DDP*).

Ce modèle est également appliqué aux livres électroniques en ligne, dans le cas où ils sont acquis et non simplement accessibles sur abonnement, sous la forme d'un pourcentage de remise par rapport au livre imprimé.

1.6.1. L'offre papier + électronique

Les abonnements papier servent de gage pour l'accès à l'électronique et prémunissent l'éditeur contre des désabonnements qui feraient chuter son chiffre d'affaires. Il s'agit typiquement d'un modèle mis en place depuis quinze ans pour assurer la transition à l'électronique.

Dans ces offres, le nombre de revues auxquelles l'abonné a accès en ligne est supérieur (parfois de beaucoup) au nombre de titres abonnés. Le client n'a accès à ces titres supplémentaires que s'il maintient son abonnement. A partir du moment où il l'interrompt, il ne garde plus en général de droits d'accès en ligne que sur les contenus acquis (les titres abonnés pour les années payées). Cette règle connaît toutefois maintenant des exceptions, pratiquées par de grands éditeurs dans le cadre de *Big Deals*, pour lesquels les contrats récents donnent accès en ligne à l'ensemble du portefeuille à partir de l'année 2001.

▪ Le surcoût pour l'accès en ligne

Le surcoût se décompose dans certains cas en plusieurs éléments :

- un droit d'accès à la plateforme de l'éditeur et aux contenus électroniques, ou *content fee* ; ce droit est dans certains cas un forfait, pour d'autres cas, un pourcentage du chiffre d'affaires, la tendance étant en faveur de cette deuxième option ;
- un droit d'accès à un ensemble de titres non souscrits (ou contenu non souscrit) ; le cas échéant, c'est un droit minimum (*minimum fee*) pour les établissements dont le montant des abonnements est inférieur à un plancher. Ce minimum est le cas échéant variable selon la taille de l'établissement (de 2,5% à 10% du contenu non souscrit dans un cas).

Ce modèle est commun aussi bien aux éditeurs commerciaux qu'aux sociétés savantes : dans l'échantillon considéré, plusieurs sociétés savantes proposent des surcoûts de 10% à 12% pour l'accès en ligne.

▪ **Le plafond d'augmentation annuelle du chiffre d'affaires**

Dans le cadre des contrats pluriannuels, notamment des accords avec les grands éditeurs (désignés couramment sous le terme de *Big Deals*), une clause prévoit un plafond d'augmentation du chiffre d'affaires global (papier + électronique), dit aussi *price cap*. En réalité, ce plafond est toujours appliqué par l'éditeur, et l'inflation du prix des abonnements papier étant généralement en dessous de ce plafond, le surcoût électronique est obéré par une augmentation qui est supérieure au *price cap*. Ce plafond, qui atteignait autour de 10% au début des années 2000, se situe maintenant autour de 5% à 6%.

Sur 16 cas étudiés dans l'échantillon, le plafond d'augmentation annuelle est fixé comme suit :

Tableau 4 – Plafond d'augmentation annuelle

Plafond	9%	6%	5,5%	5%	4%	3,5%	3%	2,5%	0%
Nombre de cas	1	3	2	5	1	1	1	1	1

Le plafond peut varier en fonction de la durée de l'engagement pluriannuel, le différentiel pouvant être de 0,5% entre un contrat de 3 ans et un contrat de 2 ans.

Comme le montre le tableau ci-dessous, une différence d'augmentation de 0,5% a un effet non négligeable à moyen terme :

Tableau 5 – Comparaison des effets cumulés des augmentations annuelles

% augmentation	année n (base 100)	année n+1	année n+2	année n+3	année n+4	année n+5	année n+6
6%	100,00	106,00	112,36	119,10	126,25	133,82	141,85
5,50%	100,00	105,50	111,30	117,42	123,88	130,70	137,88
5%	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55	127,63	134,01
4,50%	100,00	104,50	109,20	114,12	119,25	124,62	130,23
4%	100,00	104,00	108,16	112,49	116,99	121,67	126,53
3,50%	100,00	103,50	107,12	110,87	114,75	118,77	122,93
3%	100,00	103,00	106,09	109,27	112,55	115,93	119,41

Appliqué à un chiffre d'affaires de 20 M€, si le différentiel à l'année n+1 entre une augmentation annuelle de 6% et de 5,5% n'est que de 0,1M€, il atteint 0,8M€ à l'année n+6, et au total plus de 2,5M€ sur 6 ans.

▪ **Le maintien du chiffre d'affaires papier**

Dans le cas de contrats pluriannuels, l'éditeur fait obligation au client de maintenir le chiffre d'affaires des abonnements papier, qualifié aussi de « chiffre d'affaires historique ». C'est le cas pour les *Big Deals*, ce qui a pour conséquence que les établissements ont dû maintenir

chez de grands éditeurs des portefeuilles d'abonnement inchangés depuis l'an 2000, mais dont le coût a plus que doublé en 10 ans.

- **Les désabonnements tolérés**

Ce principe du maintien du chiffre d'affaires acquis, certains éditeurs tolèrent des désabonnements marginaux, plafonnés à 1% du chiffre d'affaires (ce phénomène est qualifié d'« attrition »). D'autres ne tolèrent pas de désabonnement en cours de contrat, mais permettent des échanges de titres dans la limite de 5% à 10% du chiffre d'affaires.

1.6.2. L'offre tout-électronique (e-only)

Dans le cas de l'offre tout-électronique, l'abonné convertit son portefeuille de titres papier en électronique, et se voit accorder une remise variable selon les éditeurs, de 5% à 15%.

En France, cette remise est dans la plupart des cas inférieure au différentiel entre la TVA pour l'électronique (19,6%) et pour la presse imprimée (2,1%), soit 17,5%. En effet, le différentiel n'est intégralement compensé qu'à partir du moment où la remise sur le prix hors taxe est égale ou supérieure à 14,64%.

Pour calculer le gain global, il faudrait prendre en compte le coût consolidé de gestion et de stockage des abonnements papier.

On notera que le coût de l'accès au tout-électronique n'est pas en soi dépendant du coût d'un abonnement papier, car l'accès n'est pas la possession d'une collection, et les coûts de production ne sont pas les mêmes. On fait l'économie des coûts d'impression, et seuls les coûts éditoriaux sont communs pour les deux types d'édition, la publication électronique réduisant les coûts. Une étude menée en 2004 auprès de 7 éditeurs par le Wellcome Trust² évaluait ainsi les différents éléments de coût :

1. comité de lecture (*refereeing*) : 22%
2. travail éditorial et typographique (c'est-à-dire de l'acceptation jusqu'au premier exemplaire) : 33%
3. gestion des abonnements : 7%
4. impression et distribution (y compris frais postaux) : 23%
5. Ventes et marketing : 13%
6. Promotion : 2%.

Les coûts fixes (1+2+5+6) ne dépassent pas 70%.

² *Costs and business models in scientific research publishing*, a report commissioned by the Wellcome Trust, April 2004.

Mais dans le cas de certaines revues, de grande qualité scientifique, le travail éditorial et d'évaluation des articles soumis est plus important.

Dans une autre publication datant de 2007³, un éditeur évalue l'économie résultant de la suppression du papier à 20%.

On peut en conclure que le différentiel entre l'e-only et le papier se situe entre 20% et 30% hors taxes. Mais la difficulté propre à une période de transition est que les abonnements papier subsistant encore, avec des tirages moindres, les coûts d'impression et de distribution sont répartis par l'éditeur sur l'ensemble des abonnements (papier et électronique).

1.6.3. L'offre papier complémentaire du e-only

Dans le cas où l'abonné souhaite obtenir certains titres sous forme papier en plus de l'accès en ligne, il peut se les procurer à un prix fortement remisé, généralement avec une réduction de 75%, soit à 25% de leur prix. Au total, l'éditeur y gagne sur le premier exemplaire papier, mais l'offre devient avantageuse dès le deuxième exemplaire, ce qui peut être avantageux pour les grands organismes ou les établissements multi-sites :

- abonnement papier + électronique : $100\% + 5\% = 105\%$,
- abonnement électronique + 1 exemplaire papier : de 110% ($85\%+25\%$) à 120% ($95\%+25\%$) au lieu de 105% ,
- abonnement électronique + 2 exemplaires papier : de 135% ($85\%+25\%+25\%$) à 145% ($95\% + 25\% + 25\%$) au lieu de 205% ($100\%+100\%+5\%$).

Cette offre papier complémentaire peut être utile pour faciliter la transition dans certaines disciplines qui utilisent les deux supports, ou bien pour conserver les titres relevant d'une discipline d'excellence pour l'établissement.

La conservation d'une (ou deux) collection(s) papier à l'échelle nationale est également une solution complémentaire de l'archivage pérenne de l'électronique : elle est mise en œuvre dans le groupement de commandes Elsevier Science Direct 2011-2013 selon des principes de conservation partagée au sein du réseau des centres d'acquisition de l'information scientifique et technique (CADIST)⁴. Le groupement de commandes bénéficie de deux collections, certains titres étant demandés par deux bibliothèques, d'autres par une seule, d'autres enfin par aucune. Un exemplaire des titres non demandés est conservé au Centre technique du livre de l'enseignement supérieur (CTLes). Le groupement abandonne ses droits sur 40% des titres de la deuxième collection, pour lesquels il n'y a pas preneur.

³ Johnson R. K., Luther J., *The E-only Tipping Point for Journals, What's Ahead in the Print-to-Electronic Transition Zone*, Washington DC, Association of Research Libraries, 2007.

⁴ Les CADIST, créés à partir des années 1980, constituent un réseau national de bibliothèques de référence au service de la recherche dans une discipline, qui bénéficient d'une dotation pour acquérir et diffuser la documentation française et étrangère la plus exhaustive possible dans leur spécialité. Le réseau, qui ne couvre pas encore toutes les disciplines, comprend à ce jour 26 bibliothèques CADIST en sciences humaines et 9 bibliothèques CADIST en sciences et santé.

Un avenant entre Elsevier et l'Abes fixe les modalités de la distribution de ces collections de référence nationales moyennant des frais de livraison. Elsevier livre les fascicules en 7 lieux, à Paris (dont le CTLes) et en province, en une fois pour 2011, au fil de l'eau pour les années suivantes.

1.7. Le mode d'accès aux ressources

1.7.1. Accès simultanés en nombre limité et accès illimité

L'offre d'un nombre limité d'accès simultanés, qui était un modèle général au début de l'introduction des ressources en ligne, est encore en vigueur, en particulier pour la presse et les bases de données, notamment dans le secteur juridique.

Le coût n'est pas directement proportionnel au nombre d'accès, car le coût par accès diminue progressivement⁵, comme le montre l'exemple ci-dessous d'une base de données (où l'on accorde la valeur 1 au coût de l'offre 1 accès) :

Tableau 6 – Exemple de tarification en fonction du nombre d'accès

Nombre d'accès	1	5	10	15	20	25
Coefficient multiplicateur cumulé	1	1,45	2,10	3,045	4,42	6,41
Coefficient multiplicateur d'une tranche à celle immédiatement supérieure		1,45	1,45	1,45	1,45	1,45

Certains fournisseurs ne proposent que des accès limités, d'autres proposent en même temps une option en accès illimité. Dans un cas, on peut relever un rapport de coût entre les deux offres :

Tableau 7 – Tarification d'un nombre limité d'accès et tarification de l'accès illimité par tranche de population

Nombre d'accès	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Coût	5 k€	6 k€	6,5 k€	6,9 k€	8,3 k€	8,5 k€	9 k€	9,5 k€	10,7 k€	11,7 k€
Identique au coût de l'accès illimité pour les tranches	1000 à 2499	2500 à 4999	5000 à 7999	8000 à 9999	10000 à 11999	12000 à 113999	14000 à 15999	16000 à 7999	18000 à 19999	20000 à 29999

⁵ Les coefficients indiqués ci-dessous ne figurent pas tels quels dans les offres, mais ont été calculés par le rapporteur.

de population étudiantes suivantes :										
-----------------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Un autre exemple propose les options suivantes :

Nombre d'accès	2	10	Illimité
Coût en base 100	100	133	166

On peut en déduire que, selon les usages réellement constatés, le choix entre nombre d'accès simultanés et accès illimité est à considérer quand il est proposé par les fournisseurs.

1.8. Accès aux archives des revues

1.8.1. Accès aux archives courantes

L'accès aux archives courantes est généralement consenti tant que dure l'abonnement, le client gardant l'accès aux années acquises en cas de non-renouvellement de la licence. Selon les cas, la période concernée a pour point de départ les années 1995, 1996 ou 1997, ou bien correspond aux 5 ou 10 dernières années glissantes.

De plus en plus, les grands éditeurs transmettent les fichiers de ces archives courantes sur support physique (DVD, bande magnétique) ou par transfert électronique aux consortiums, à charge pour eux de donner accès aux établissements en cas d'interruption de l'abonnement et dans le respect des droits acquis. Cette solution suppose le recours à une plateforme d'archivage œuvrant pour le consortium. Selon les cas, la remise de ces fichiers est payante ou prend la forme d'un dépôt gratuit.

En France, par exemple, les archives courantes d'Elsevier Science Direct (collection Freedom) font l'objet d'un dépôt à l'Abes pour un accès éventuel par les établissements d'enseignement supérieur concernés et à l'INIST-CNRS pour un accès par les organismes de recherche concernés.

1.8.2. Accès aux archives rétrospectives (« backfiles »)

▪ Les archives des éditeurs

Un certain nombre d'éditeurs ont complété leur offre de publications en ligne par la numérisation des années antérieures à l'électronique depuis le premier numéro (soit dans quelques cas en remontant au début du XIXe siècle).

Ces archives rétrospectives sont proposées :

- soit à l'achat (l'éditeur remet des fichiers au client, à charge pour lui d'organiser l'accès s'il obtient les droits d'exploitation ou en cas d'événement déclencheur),

- soit en abonnement pour un accès en ligne sur le site de l'éditeur.

De la même façon que pour les abonnements courants, l'éditeur commercialise soit l'ensemble de la collection soit des collections thématiques. Il peut aussi commercialiser séparément différentes tranches chronologiques.

- **Les bases de données d'articles numérisés**

JSTOR (*Journal Storage*), initiative à but non lucratif, fondée en 1995 par la Andrew W. Mellon Foundation, donne accès aux articles courants et rétrospectifs de plus de 1400 revues académiques. JSTOR a intégré en 2009 ITHAKA, organisme à but non lucratif qui héberge également l'initiative d'archivage coopératif *Portico*. L'offre JSTOR, proposée en une vingtaine de collections thématiques, prend la forme d'un abonnement aux archives courantes et/ou aux archives rétrospectives.

De la même façon ProQuest commercialise la base Periodicals Archive Online (PAO) qui donne accès aux articles de près de 1200 revues. De même, la base anglaise SAGE propose les archives de plus de 400 revues. Cette liste n'est pas limitative.

A côté de ces initiatives, on notera aussi la présence d'archives de revues sur des portails publics tels Gallica et Persée.

1.9. Le critère de l'usage

L'usage potentiel est déjà pris en compte à travers d'autres critères : la population (le nombre d'utilisateurs autorisé), la taille de l'établissement, le nombre d'accès simultanés le cas échéant. Mais de plus en plus, c'est l'usage réel qui devient un critère de facturation.

1.9.1. Le paiement à l'acte (ou pay per view)

L'usage réel est également un critère présent dès la mise en place des publications en ligne, sous la forme du *pay per view* (paiement à l'acte), qui consiste à facturer chaque téléchargement.

Les contrats de licence autorisent le *pay per view*, parallèlement aux autres modes d'accès, les consortiums obtenant des conditions plus favorables que le prix public.

Par exemple, un grand éditeur pratique des frais de transaction de 30€ dans son offre standard, réduits à 22€ dans son offre consortiums (ce qui représente une remise de 27%).

1.9.2. Le paiement à l'acte convertible en abonnement

Cette formule, testée par le JISC en 2006-2007, consiste pour l'éditeur à proposer au client de prendre un titre électronique en abonnement à partir du moment où les frais annuels de consultation à l'acte atteignent le montant de la souscription. Elle est maintenant proposée par plusieurs éditeurs, mais n'est valable que dans les offres permettant de constituer un portefeuille titre à titre. C'est une façon d'ajuster l'offre en fonction de la demande constatée.

1.9.3. Les acquisitions guidées par les usagers (« user-driven acquisitions » ou « paron-driven acquisitions »)

Cette formule, toute récente, est appliquée en particulier pour l'achat de livres électroniques. Elle consiste à déclencher automatiquement l'acquisition à partir du moment où un titre a été demandé un certain nombre de fois. Elle peut fonctionner à l'échelle d'un établissement (dans sa relation avec ses utilisateurs) comme à l'échelle d'un consortium (dans ce cas, un titre demandé par un certain nombre d'établissements est acquis pour tous).

Les bilans d'expérience divergent au sujet de ce modèle. L'Université d'Etat du Michigan a mené un test depuis 2009 auprès d'un agrégateur d'e-books. Elle paie un droit d'accès à la plateforme qui contient 50 000 références. Le prix est fixé ensuite progressivement en fonction des consultations : les consultations courtes (moins de 5 minutes) sont gratuites, au-delà la bibliothèque paie un prêt pour 1 journée (entre 10% et 20% du prix de vente du livre), et à partir du 5^e jour de prêt la bibliothèque achète le titre concerné, l'exemplaire pouvant être consulté dans la limite de 320h par an. L'achat des 6 239 titres consultés en 2009 aurait coûté 550 000 \$, tandis que la bibliothèque n'a payé que 69 000 \$ pour les 343 titres ayant déclenché un achat.⁶ Cependant, au Royaume-Uni, selon une communication présentée à UKSG Conference 2011⁷, d'après les statistiques d'usage, le coût d'une collection d'e-books acquise dans le cadre d'un *Big Deal* aurait été plus onéreux si l'on avait adopté ce modèle d'acquisitions guidées par les usagers.

1.9.4. Un nouveau modèle tarifaire fondé sur l'usage

C'est une société savante en chimie qui a été la première à proposer pour l'accès aux revues en ligne un modèle rompant avec le chiffre d'affaires papier et prenant pour base l'usage, en l'occurrence les statistiques de consultation de chaque établissement (nombre de téléchargements du texte intégral). Chaque établissement est rattaché en fonction de son niveau de consultation à une des 12 bandes tarifaires utilisées par l'éditeur. Le rattachement d'un établissement à une bande tarifaire ne change pas pendant la durée du contrat de licence (3 ans). Les établissements qui n'étaient pas auparavant abonnés sont classés d'office dans la bande tarifaire moyenne.

Si l'usage est le critère principal, d'autres interviennent, car le classement en bandes tarifaires prend en compte également les effectifs étudiants (en ETP), ainsi que le niveau de développement économique du pays (selon les indicateurs de la Banque mondiale) afin de soutenir les pays moins avancés.

Ce qui est le plus novateur est la fixation du prix des revues. Afin de refléter leur valeur relative, l'éditeur l'a établi sur la base de facteurs tels que le nombre d'articles publiés, les facteurs d'impact, le nombre total de citations et le nombre total de téléchargements. Facteurs d'impact et citations sont de ce point de vue deux critères complémentaires d'usage.

⁶ Cf. Livres hebdo, n°886, vendredi 18 novembre 2011, p.45.

⁷ Terry Bucknell, « The « big deal » approach to acquiring e-books: a usage-based study », *Serials*, 23 (2), July 2010, p.126-134.

Dans le cas de Couperin, le coût d'abonnement à ce bouquet de revues en chimie varie selon les établissements de 1 à 30, tandis que les consultations varient beaucoup plus (de 1 à 500). Le coût à l'article téléchargé se situe entre près de 0,5€ et près de 10€ (soit de 1 à 20), avec un coût moyen de 1,26€. L'application de ce modèle à la France a eu pour conséquence des augmentations annuelles importantes (d'un montant global supérieur à 9% de 2009 à 2011), car le chiffre d'affaires papier de la France était plus faible que pour d'autres pays ayant le même niveau de consultation. *Toutefois, l'éditeur a dû appliquer à titre exceptionnel une politique de modération pour 2012, où il plafonne l'augmentation à 4% pour les abonnements courants et à 0% pour l'accès aux archives. Il s'engage également à rechercher pour 2013 de nouveaux modèles tarifaires.*

1.9.5. La mesure de l'usage

L'usage étant de plus en plus pris en compte dans les modèles tarifaires, il est nécessaire d'observer quels sont les outils et méthodes de mesure.

- **Les rapports statistiques fournis par les éditeurs et fournisseurs**

- *Le Code de bonnes pratiques COUNTER et le projet PIRUS*

Une norme de fait s'est imposée, le Code de bonnes pratiques COUNTER⁸ (*Counting Online Usage of Networked Electronic Resources* – Comptage de l'usage électronique des ressources électroniques en réseau). La structure qui gère le projet COUNTER, sur la base d'un partenariat entre éditeurs, fournisseurs, bibliothèques et consortiums de bibliothèques, attribue un label aux éditeurs et fournisseurs respectant cette norme dans la fourniture régulière de statistiques à leurs clients, ces éditeurs et fournisseurs faisant l'objet d'un audit annuel par l'organisme ABCe.

Le Code COUNTER comprend les rapports statistiques suivants, définis comme obligatoires, et comprend en outre des indicateurs optionnels :

Tableau 8– Les statistiques COUNTER

Revue (Journals)	
Journal Report 1 (JR1)	Nombre de requêtes réussies d'articles en texte intégral par mois et par revue (= nombre de téléchargements d'articles en texte intégral par mois et par revue)
Journal Report 1a (JR1a)	Nombre de requêtes réussies d'articles en texte intégral provenant d'une archive par mois et par revue
Journal Report 2 (JR2)	Echecs de connexion aux articles en texte intégral par mois, par revue et par catégorie
Journal Report 5 (JR5)	Nombre de requêtes réussies d'articles en texte intégral par an et par revue

⁸ <http://www.projectcounter.org/>

Bases de données			
Database (DB1)	Report	1	Nombre total de requêtes et de sessions par mois et par base de données
Database (DB2)	Report	2	Echecs de connexion par mois et par base de données
Database (DB3)	Report	3	Nombre total de requêtes et de sessions par mois et par service
Livres et ouvrages de référence			
Book Report 1 (BR1)			Nombre de requêtes de titres réussies par mois et par titre
Book report 2 (BR2)			Nombre de requêtes de sections (chapitres ou entrées) réussies par mois et par titre
Book Report 3 (BR3)			Echecs de connexion par mois et par titre
Book Report 4 (BR4)			Echecs de connexion par mois et par service
Book Report 5 (BR5)			Nombre total de requêtes et de sessions par mois et par titre
Book Report 6 (BR6)			Nombre total de requêtes et de sessions par mois et par service
Consortium (données détaillées par membre du consortium)			
Consortium (CR1)	Report	1	Nombre de requêtes réussies d'articles de revues en texte intégral ou de chapitres de livres par mois
Consortium (CR2)	Report	2	Nombre total de requêtes par mois et par base de données

COUNTER devrait connaître des développements avec le projet PIRUS (*Publisher and Institutional Repository Usage Statistics*)⁹ mené avec le JISC, qui vise à fournir des statistiques fines au niveau de l'article et non simplement de la revue. PIRUS permettrait aussi aux répertoires d'archives ouvertes de réaliser des statistiques selon les mêmes protocoles que les éditeurs commerciaux. L'identification au niveau de l'article (ce qui suppose l'attribution d'identifiants pérennes DOI à chaque état de l'article) étant un pré-requis, il serait possible aussi d'obtenir des statistiques de consultation sur les articles en accès libre inclus dans des revues commerciales. La prochaine version de COUNTER, actuellement en cours d'examen, prévoit de compter séparément les téléchargements pour les articles publiés selon le modèle de l'auteur-payeur (voie dorée).

⁹ <http://www.cranfieldlibrary.cranfield.ac.uk/pirus2/tiki-index.php>

➤ *Les statistiques fournies par les éditeurs et fournisseurs*

Les données les plus généralement fournies concernent le nombre de sessions, de requêtes et de téléchargements. Certains éditeurs et fournisseurs envoient des rapports mensuels (en conformité avec COUNTER), détaillés par titres de revue, par base de données ou par ouvrage. D'autres les fournissent annuellement, parfois après réclamation.

Une des limites de COUNTER est que cette norme est surtout appliquée par des éditeurs et fournisseurs anglo-saxons. Si plusieurs éditeurs ou fournisseurs français déclarent y être conformes (par exemple Cairn), ils ne figurent pas dans la liste publiée sur le site de COUNTER.

Ainsi, le rapport statistique de Couperin pour 2010, établi d'après les rapports « consortium » des éditeurs et fournisseurs, ne comprend de statistiques que concernant 12 bouquets de revues (contre 11 en 2009), 13 bases de données (comme en 2009) et 7 services de *e-books* proposés par 3 éditeurs (0 en 2009). Cela est loin de couvrir l'ensemble des ressources. Ce rapport ne couvre pas non plus toutes celles prises en groupement de commandes, les ressources juridiques en étant absentes. Les établissements et organismes reçoivent des statistiques plus exhaustives, y compris des éditeurs juridiques, mais le consortium ne dispose pas de bilan d'ensemble pour toutes les ressources.

Par ailleurs, pour les groupements de commandes associant Couperin et de grands EPST, ce rapport ne prend pas en compte les statistiques des EPST extérieurs au consortium. Les utilisateurs travaillant dans des structures à tutelles multiples ont souvent aussi plusieurs points d'entrée, ce qui rend les statistiques par établissement sont complexes à analyser.

De plus, les données ne sont pas homogènes pour les bases de données, car il s'agit tantôt des requêtes, tantôt des connexions réussies, parfois aussi des sessions et des résumés obtenus. De même, pour les *e-books*, on dispose selon les cas des demandes de texte intégral, des pages vues et des visites, ou des requêtes réussies. Enfin, la période couverte ne porte pas toujours sur l'année entière (on compte deux exceptions).

Il est de ce fait difficile d'établir un bilan global de l'utilisation de l'ensemble des ressources acquises. Les éditeurs et fournisseurs ayant connaissance d'un bilan d'ensemble, cette asymétrie d'information constitue un handicap dans la négociation que mènent les établissements.

Pour les données disponibles, les indicateurs les plus pertinents en termes de politique d'achat sont :

- le nombre de téléchargements par utilisateur,
- le nombre de téléchargements par titre pour les bouquets de revues,
- le coût par téléchargement,
- et le coût par utilisateur.

Il est à noter que, lors d'une session de consultation par un utilisateur unique, le nombre de téléchargements d'articles n'est pas forcément identique au nombre d'articles téléchargés : le même article visualisé en html et en PDF comptera pour deux téléchargements. Un autre élément peut fausser le ratio de téléchargements par utilisateur : en effet, le même utilisateur pourra visualiser le même article à différentes étapes de sa recherche, ce qui comptera chaque fois pour un téléchargement. **De ce fait, basculer les modèles économiques vers un critère d'usage limité aux téléchargements soit serait inflationniste soit encouragerait un comportement malthusien qui limiterait la consultation en ligne.**

Par ailleurs, une analyse comparative des différentes ressources n'est pertinente qu'en distinguant les secteurs LSHS et STM, les comportements étant différents selon les disciplines.

Enfin, pour tirer des conséquences valides des statistiques d'usage, il est opportun de mettre en rapport les catégories d'utilisateurs et leurs usages, ce que les statistiques communiquées par les éditeurs ne permettent pas. Par exemple, un titre relativement peu consulté par rapport à la moyenne peut être indispensable à une communauté peu nombreuse et hyperspécialisée.

- **Les statistiques produites par l'établissement ou l'organisme**

La consultation de ressources électroniques laisse des traces dans les fichiers journaux sur les serveurs de l'établissement ou de l'organisme, qui enregistrent chaque transaction entre le navigateur de l'utilisateur et le serveur de l'éditeur. La conservation et l'exploitation de ces traces permet d'obtenir des statistiques fines sur l'utilisation des ressources. Fin 2010, des statistiques locales n'avaient été mises en place que dans une université (Grenoble 1) et à l'INIST-CNRS (qui produit depuis 2006 des statistiques locales alimentant un tableau de bord pour chacun de ses portails). Etant donné l'investissement humain que demande la mise en œuvre d'une telle solution, elle n'est viable pour l'ensemble des établissements que par **la mutualisation et la mise à disposition de solutions techniques pour la production et la gestion de statistiques**. Si l'écart entre les statistiques produites par les éditeurs et les statistiques locales est faible pour ceux mettant en œuvre COUNTER, les statistiques locales permettent d'obtenir pour tous les éditeurs des données plus fines et plus homogènes, sans attendre que ceux-ci envoient leur rapport, et elles donnent une vue plus précise des communautés d'utilisateurs et de leurs usages.

1.10. L'intégration de publications en libre accès dans une offre payante

L'émergence de la publication en libre accès sur Internet conduit progressivement, depuis le début des années 2000, les éditeurs commerciaux à lui faire une place au sein de revues payantes. Deux modalités sont possibles : un accès libre à l'article après une période d'embargo, ce qui conduit à maintenir les abonnements pour avoir accès aux nouveautés ; un financement par l'auteur ou son institution (aux environs de 3000\$) pour rendre l'article librement accessible dès sa parution. La quasi-totalité des éditeurs scientifiques et médicaux offrent cette possibilité. Les éditeurs commerciaux ont été conduits à publier leur politique de

libre accès¹⁰, il leur est maintenant demandé de distinguer les statistiques d'usage selon le statut de l'article (payant, gratuit). On ne dispose pas actuellement de statistiques sur l'ampleur de ce phénomène, qui n'a aucun effet sur la politique tarifaire des revues commerciales, malgré les déclarations des éditeurs en ce sens. Pour l'un des grands éditeurs scientifiques, la publication en libre accès dans son portefeuille de revues ne représenterait actuellement pas plus de 1%.

1.11. Les conditions d'utilisation du service

La négociation du contrat de licence porte généralement autant sur les conditions d'utilisation du service que sur les tarifs. Cela a conduit plusieurs consortiums à proposer aux éditeurs et fournisseurs des contrats de licence-type. Dans le cas de Couperin, une grille d'aide à la négociation indique pour les différentes clauses du contrat les points à recommander et les points à refuser.

On mentionnera plusieurs points d'attention :

- concernant les usagers autorisés, inclure parmi les usagers non-membres de l'institution les lecteurs autorisés et les visiteurs consultant les terminaux de l'université,
- concernant la définition de l'usage commercial : le limiter à la revente de produits ou de prestations et ne pas y inclure l'usage dans le cadre de recherches sur contrat financées par une entreprise privée,
- concernant les usages autorisés, mentionner explicitement les droits suivants : accéder, consulter, parcourir, visualiser, télécharger, sauvegarder, imprimer, envoyer par mél de manière raisonnable, indexer ; en faire une utilisation pédagogique notamment dans des cours en ligne ; faire une transmission pour un public handicapé (braille, audio, etc....),
- concernant l'accès distant par les utilisateurs autorisés, éviter que l'éditeur n'impose une seule procédure d'authentification,
- concernant le prêt entre bibliothèques, autoriser la fourniture de document par voie électronique sécurisée (car certains éditeurs imposent encore l'envoi par télécopie ou par voie postale d'une impression d'article), et éviter des limitations trop contraignantes (par exemple, un quota annuel très limité d'articles par titre de revue).

Les points les plus importants figurent dans un ouvrage récent¹¹ :

¹⁰ Par exemple dans la base de données RoMEO (<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/>), plus de 700 éditeurs à travers le monde publient leur politique relative à l'auto-archivage des articles de revues sur le web et dans des archives ouvertes. Environ 63% de ces éditeurs autorisent partiellement ou totalement l'auto-archivage selon les options suivantes : préprint, postprint, version PDF publiée, accès libre payé par l'auteur.

¹¹ In : *Les collections électroniques, une nouvelle politique documentaire*, sous la direction de Pierre Carbone et François Cavalier, Paris, Editions du Cercle de la librairie, 2009. Voir le chapitre 7, *Les contrats de licence des ressources électroniques*, rédigé par Caroline Bruley et Claire N'Guyen, p.113-125.

Tableau 9 – Eléments d'aide à la négociation

<p>Clauses à écarter</p> <p>Clause rendant responsable le licencié des actions des utilisateurs contraires aux règles d'utilisation.</p> <p>Clause de non résiliation.</p> <p>Clause de non divulgation.</p> <p>Clauses à clarifier</p> <p>Clauses usant de termes mal définis.</p> <p>Clauses comportant des mentions de durées ambiguës.</p> <p>Les usages commerciaux interdits.</p> <p>Droits à négocier</p> <p>Les usages à des fins personnelles les plus larges possibles.</p> <p>Les droits d'accès les plus larges possibles et notamment ceux de l'accès distant</p> <p>Les usages professionnels à des fins académiques (droits de PEB, droits d'usage pédagogique, etc. <i>cf. supra</i>)</p> <p>L'accès perpétuel aux contenus.</p> <p>Licence en langue française.</p> <p>La soumission du contrat au droit français et à la compétence d'un tribunal français.</p>	<p>Notification formelle des fonctionnalités et services que le fournisseur s'engage à offrir au cours du contrat. On peut citer :</p> <p>La compatibilité de son produit avec W3C.</p> <p>La compatibilité Open Url.</p> <p>La fourniture des métadonnées descriptives des ressources dans un format standard.</p> <p>La fourniture de statistiques d'usage conformes aux recommandations COUNTER¹² en cours.</p> <p>L'énoncé de la politique de l'éditeur en matière d'Archives ouvertes.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.12. Achat, abonnement, accès et usage

L'achat pérenne de ressources électroniques n'est à proprement parler un achat que dans le cas où la ressource est hébergée par l'acheteur, qui met en place une plateforme d'accès. Ce cas est rare (cf. OhioLink aux USA). Le modèle le plus général est l'acquisition d'un droit d'accès permanent sur le site de l'éditeur (soit sous forme d'abonnement annuel, soit en un seul versement), avec la remise périodique d'archives électroniques utilisables uniquement en cas d'événement déclencheur (entraînant l'arrêt définitif du service).

L'abonnement papier est un achat, les fascicules livrés périodiquement devenant la propriété de la bibliothèque, qui les conserve aussi longtemps qu'elle veut. L'abonnement à une revue en ligne est l'acquisition d'un droit d'accès aux titres souscrits pour les années payées, sur le

¹² Concernant le Code COUNTER relatif à la mesure de l'usage des ressources électroniques, voir le chapitre 12 [du même ouvrage].

site de l'éditeur, avec éventuellement la remise périodique d'archives électroniques utilisables uniquement en cas d'événement déclencheur.

L'accès sur le site de l'éditeur à des ressources que l'utilisateur venait auparavant chercher à la bibliothèque déplace progressivement vers l'extérieur, vers le réseau, une partie de plus en plus importante de l'activité de la bibliothèque. **Cela a pour conséquence que l'on ne peut considérer séparément ressources physiques et virtuelles, mais que, pour être soutenable, le développement de l'activité virtuelle doit s'accompagner d'un redimensionnement de l'activité liée aux ressources physiques.**

Là où la bibliothèque était l'intermédiaire obligé du chercheur, elle devient un gestionnaire des droits d'accès. Le marché des ressources électroniques est en effet fondé principalement sur *l'accès*, l'objet de la relation entre fournisseurs et client étant l'acquisition de droits d'utilisation pour une population donnée, pour un contenu donné et pour une période donnée. Quelle que soit la complexité plus ou moins grande des modèles tarifaires, ils sont donc liés à l'usage potentiel ou réel.

Ce qui permet de rapprocher et comparer ces différents modèles est le **coût par téléchargement**., Mais cet indicateur peut recouvrir des pratiques très différentes : on compte en effet comme un téléchargement aussi bien la simple visualisation d'une page que son impression ou la sauvegarde d'une copie par l'utilisateur.

Les éditeurs eux-mêmes établissent une équivalence entre la valeur d'un article de revue et son usage, le coût du paiement d'un article en libre accès par son auteur (environ 3000\$) pouvant être rapproché d'un coût moyen par téléchargement qui oscille entre 1 et 2\$. La rentabilité d'une revue est assurée par un nombre minimum de téléchargements, comme elle l'était auparavant par un nombre minimum d'abonnements, et les critères de facturation en fonction des utilisateurs autorisés, du chiffre d'affaires historique ou du nombre d'accès simultanés visent à dépasser ce minimum. Par ailleurs, le rapport entre téléchargement et citation mériterait d'être étudié, la notoriété d'une revue étant liée au nombre de citations dont ses articles font l'objet, exprimée sous la forme de facteurs d'impact.

2. Les modèles éditoriaux et l'évolution de l'offre commerciale ou en libre accès

2.1. Le marché de l'information scientifique et technique

D'après un panorama publié en 2009 par l'Association internationale des éditeurs scientifiques, techniques et médicaux IASTM¹³ s'appuyant notamment sur un rapport du cabinet Outsell¹⁴, l'information scientifique, technique et médicale (ISTM) représente 16Md\$, répartis pour moitié sur les revues et pour moitié sur les livres, les ouvrages de référence, les bases de données et les services d'indexation. **Les bibliothèques universitaires et de recherche sont la principale source de revenu des revues (68 à 75% du CA total)**, suivies par les entreprises (15 à 17%), la publicité (4%), les cotisations à des sociétés savantes et abonnements individuels (3%), et les auteurs (3%). La répartition des revenus globaux par zone géographique pour les revues est la suivante : USA, 55% ; Europe, 30% ; Asie-Pacifique, 10% ; reste du monde, 5%.

Le nombre de revues académiques à comité de lecture était début 2009 d'environ 25 400 publiant au total environ 1,5 million d'articles par an. Aujourd'hui, la quasi-totalité de ces périodiques paraît en ligne : en 2008, c'était le cas de 96% des titres en STM et 87% en LSHS. Le secteur biomédical représente 30% des titres, tandis que les lettres et sciences humaines ne dépassent pas 5%. Dans cet ensemble, un noyau de 9 360 revues, publiant annuellement 1 million d'articles, est indexé dans la base de données *Journal of Citation Reports (JCR)* : 6 400 en sciences, 1 800 en sciences sociales, 1 160 en lettres et sciences humaines. La croissance annuelle du nombre de titres est d'environ 3,5%, celle du nombre d'articles de 3%.

Ce mouvement vers l'électronique s'est accompagné d'une concentration dans l'édition mondiale. Quelques grands groupes constituent des oligopoles, au détriment des petits et moyens éditeurs, notamment dans le secteur des SHS, et de l'offre multilingue. Sur environ 2000 éditeurs de revues dans le monde, les éditeurs anglophones (657) publient en tout 11 550 titres : 477 d'entre eux sont des sociétés à but non lucratif et publient 2 334 titres. En nombre d'articles cités au *Journal of Citation Reports*, les éditeurs commerciaux pèsent 64%, les sociétés savantes 30%, les presses d'université 4% et les autres éditeurs 2%. 95% des éditeurs de revues ne publient qu'un ou deux titres, tandis qu'à l'opposé les 100 premiers concentrent 67% du total des revues, et les 10 premiers 35%. Quatre éditeurs (Elsevier, Springer, Taylor & Francis et Wiley-Blackwell) publient chacun plus de 1000 titres.

¹³ Ware, M., Mabe M. *The stm report : An overview of scientific and scholarly journals publishing*, Oxford, STM-International Association of Scientific, Technical and Medical Publishers, 2009.

¹⁴ Outsell, *Information Industry Market Size and Share Rankings : Preliminary 2008 Results*. <http://www.outsellinc.com/store/products/795>

2.2. Les revues scientifiques

Les revues scientifiques sont le principal vecteur de l'IST, et jouent un rôle important aux différentes phases d'un travail de recherche. Au début d'une recherche, les chercheurs sont consommateurs de revues, constituent des bibliographies qui les aident à cadrer leur projet, tandis qu'au cours de l'avancement de leur projet et notamment à la fin, les articles qu'ils publient sont un des produits de leur recherche.

Si les chercheurs ne sont pas rémunérés pour les articles qu'ils publient, et paient parfois pour cela, certains jouent un rôle d'édition scientifique, les revues académiques s'appuyant sur des comités éditoriaux (ou de rédaction ou de lecture) qui procèdent à une validation scientifique et sélectionnent les propositions d'articles avant leur publication. La valeur ajoutée par l'éditeur réside notamment dans cette sélection, qui accroît la notoriété des auteurs à la mesure de la notoriété mondiale de la revue elle-même. La publication dans les revues les plus cotées joue donc un rôle dans la concurrence entre chercheurs et entre laboratoires de recherche et dans leur carrière. Ce rôle est reconnu dans les procédures d'évaluation. Cette prise en compte a un effet inflationniste sur le volume des articles publiés et sur le nombre de titres.

Les institutions, qui financent les travaux des chercheurs (leur établissement, un organisme de recherche ou une agence de financement) paient à la fois la production des articles comme produits dérivés de la recherche, et la consommation (ou lecture) d'articles par les mêmes chercheurs à travers les abonnements ou contrats de licence payés par les bibliothèques. Les institutions, considérées globalement, dépensent à la fois pour que les chercheurs produisent des articles et pour qu'ils les consomment.

Au sein des communautés de recherche, ce système oppose dans la course à la publication les chercheurs travaillant sur le même sujet (souvent quelques dizaines dans le monde). Au sein des institutions, il crée des tensions entre les chercheurs, qui veulent accéder en tant que consommateurs (ou lecteurs) au maximum de revues et d'articles, et les bibliothécaires, qui sont contraints de réduire les coûts et parfois de limiter l'offre aux revues les plus consultées au risque de se priver des articles les plus novateurs. Pour les institutions, il est générateur de coûts aux différentes étapes. Par ailleurs, l'avancement de la science, supposant la communication la plus libre possible entre chercheurs, est en antagonisme avec ce mode d'édition et de diffusion de la revue scientifique qui est pourtant un produit de son activité. Cet antagonisme s'est accru depuis la décennie 1990, où l'augmentation des coûts des abonnements a atteint des proportions importantes tandis que les moyens de communication directe sur Internet offraient d'autres possibilités.

Les institutions et les communautés scientifiques ont commencé à développer un nouveau système en faveur du libre accès, incluant la publication et la diffusion libre dans les coûts de la recherche et substituant le modèle de l'auteur-payeur à celui du lecteur-payeur. Autrement dit, l'article n'est payé qu'une seule fois, lors de sa production, et ne l'est plus au moment de

la lecture. Cette offre en libre accès, qui ne s'est pas substituée à ce jour à l'édition commerciale mais constitue un contrepoids non négligeable, a pris diverses formes.

Ainsi, tout modèle de diffusion de l'IST traitant l'institution académique à la fois comme productrice et consommatrice (et non comme seule consommatrice) favorise un rééquilibrage des conditions économiques. De même, tout modèle associant les budgets documentaires et les budgets de recherche renforcent l'institution académique dans ses négociations avec les éditeurs commerciaux.

2.3. L'offre en libre accès

2.3.1. *Les archives ouvertes*

▪ **Au plan international**

Les archives ouvertes sont, dans le contexte des publications en ligne, une nouvelle forme de la communication scientifique directe établie au XVIIe siècle entre savants pour communiquer leurs résultats et le soumettre à la discussion. Cette forme de communication libre, indispensable à l'avancée de la science, a exploité dès les débuts les nouvelles possibilités offertes par Internet, avec la création dès 1991 d'ArXiv¹⁵, destiné dans un premier temps à la circulation de prépublications en physique. Le site d'ArXiv, hébergé actuellement par la Cornell University Library, comprend à ce jour près de 720 000 publications en physique, mathématiques, informatique, biologie quantitative, économie quantitative et statistiques. La plupart des articles mis à disposition sur arXiv ne sont pas encore soumis ou acceptés par une revue à comité de lecture. Les auteurs y stockent successivement les différentes versions, jusqu'à la version définitive acceptée pour publication en revue.

A la suite d'ArXiv, a été notamment créé dans les années 1990 RePEc (Research Papers in Economics) qui donne accès à près d'1 million de documents en économie publiés par des chercheurs de 75 pays. En 2000 est lancée PubMedCentral, archive ouverte en sciences biomédicales portée par la National Library of Medicine. PubMedCentral archive plus de 2,3 millions d'articles émanant soit de revues qui déposent tous leurs articles (959 revues), soit de revues qui déposent les articles financés par le National Institute of Health (300 revues), soit de revues déposant une sélection d'articles (1564 revues). PubMedCentral a été suivi de la création en 2007 d'UKPMC (soutenu par le Wellcome Trust et par d'autres organismes britanniques finançant la recherche) et de PMC Canada en 2009.

Parallèlement au modèle d'archives thématiques internationales, se sont développées des archives institutionnelles, le chercheur déposant dans l'archive constituée par son établissement, ainsi que la pratique de dépôts multiples ou de moissonnage.

Durant les années 1990, l'augmentation des coûts des abonnements scientifiques a conduit les universités américaines à imaginer un nouveau modèle de revues à comité de lecture, financées par les auteurs ou leurs institutions selon le modèle dit de « l'auteur-payeur », et

¹⁵ <http://arxiv.org/>

mises en accès libre. C'est l'initiative SPARC¹⁶ (*The Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition*) créée en 1998 par l'Association of Research libraries (ARL). Cette initiative réunit à ce jour plus de 800 institutions universitaires et de recherche en Amérique du Nord, Europe, Japon, Chine et Australie. Sparc Europe, qui compte plus de 100 institutions, a été créé en 2001 par SPARC USA et la Ligue des bibliothèques européennes de recherche (LIBER).

En 2001, l'initiative de Budapest pour l'accès ouvert (Budapest Open Access Initiative – BOAI) lancé par l'Open Society Institute préconise deux stratégies complémentaires :

- **l'auto-archivage** par les auteurs des articles soumis à des revues à comité de lecture dans des archives ouvertes gérées conformément aux normes OAI (Open Archives Initiative). Un répertoire de ces archives ouvertes est maintenu par OpenDOAR (the Directory of Open Access Repositories) soutenu par SPARC Europe ;

- **la publication de revues en accès libre** : les chercheurs ont besoin de moyens pour lancer une nouvelle génération de revues engagées dans l'accès libre et pour aider les revues existantes qui font le même choix dans leur transition vers l'accès libre. Selon SPARC Europe, « *les revues ne devraient pas mettre de copyright ou de barrières financières entre les lecteurs et la recherche. Les articles de revues devraient être gratuits pour tous les lecteurs intéressés sur Internet et les éditeurs devraient chercher des sources de financement autres que les abonnements pour financer les revues à comité de lecture et les autres coûts de publication légitimes.* » La liste des revues en accès libre est fournie par le DOAJ (Directory of Open Access Journals) soutenu par SPARC Europe. En décembre 2011, le *Directory of Open Access Journals* recensait au total en comptait 7 354 titres dans 117 pays, dont 1522 titres nouveaux recensés dans l'année (contre 4 360 titres en septembre 2009, ce qui marque une croissance forte ces deux dernières années).

Ces deux modes de publication ont ensuite été désignés sous l'appellation de voie verte (*green road*) pour l'auto-archivage et voie dorée (*golden road*) pour la publication selon le modèle de l'auteur-payeur dans des revues en accès libre ou pour la mise en libre accès d'articles publiés dans des revues commerciales.

En 2001, est créée également aux USA la Public Library of Science (PLoS), d'abord sous forme d'une pétition appelant les scientifiques à s'engager de cesser de soumettre leurs publications à des revues qui ne mettent pas en accès libre les articles dans un délai de six mois après leur publication. Certaines revues (*Proceedings of the National Academy of Science, BioMed Central*¹⁷) ont accepté cette demande. Ensuite, à partir de 2003 PLoS a publié des revues : *PLoS Biology, PLoS Medicine, PLoS Computational Biology, PLoS Genetics, PLoS Pathogens, PLoS Clinical Trials* sous forme électronique et imprimée, ainsi qu'une revue uniquement électronique, *PLoS One*.

En 2003, est publiée la déclaration de Berlin en faveur du libre accès à la connaissance en sciences exactes, sciences de la vie, sciences humaines et sociales, signée à ce jour par 344

¹⁶ www.arl.org/sparc

¹⁷ BioMed Central a été acquis en 2008 par Springer.

institutions, dont pour la France le CNRS, l'INSERM, la CPU, le CIRAD, le CEMAGREF, l'IRD, l'INRA, l'INRIA, l'Institut Pasteur et neuf établissements universitaires.

En 2008, la Commission européenne lance un pilote « *Open Access* » dans le cadre du 7^e PCRD (2007-2013), destiné à procurer aux chercheurs et aux publics intéressés un accès libre amélioré aux résultats des recherches financées par l'Union européenne, en particulier pour les articles scientifiques publiés dans les revues à comité de lecture. Les articles couverts par ce pilote devront devenir accessibles après une période d'embargo de 6 à 12 mois. Cette initiative est importante, car l'Europe réunit plus de 800 maisons d'édition qui publient la moitié des articles scientifiques dans le monde, les chercheurs européens publiant environ 43% des articles de recherche dans le monde. Ce pilote couvre environ 20% des projets de recherche financés par le 7^e PCRD. Pour mettre en œuvre cette politique, la Commission européenne a retenu le projet OpenAIRE (*Open Access Infrastructure for Research in Europe*)¹⁸, qui regroupe une trentaine de partenaires dont Couperin pour la France. Ce projet a permis notamment de finaliser l'infrastructure technique et de mettre en place un portail public OpenAIRE.

▪ **En France**¹⁹

➤ *Les archives ouvertes et institutionnelles*

Le Centre pour la communication scientifique directe (CCSD), créé par le CNRS fin 2000 en tant qu'unité propre de service, est principalement dédié à la réalisation d'archives ouvertes. Le CCSD, rattaché à la Direction de l'information scientifique et technique (DIST) du CNRS, est hébergé par l'IN2P3 et utilise les ressources de son centre de calcul. Il a ouvert en 2001 le site Hal (*Hyper Articles en ligne*), archive ouverte pluridisciplinaire destinée au dépôt et à la diffusion d'articles scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, et de thèses. Hal contient près de 180 000 documents. Par ailleurs, le serveur TEL, qui a pour objectif de promouvoir l'auto-archivage en ligne des thèses de doctorat et habilitations à diriger des recherches (HDR), donne accès à plus de 25 000 thèses, et MédiHal à plus de 8 200 images et documents iconographiques scientifiques. Les dépôts sur Hal sont propagés selon les disciplines concernées sur ArXiv, PubMed Central et REPEC.

D'autres organismes de recherche et universités s'étant engagés dans la même voie, un protocole d'accord avait été conclu en juillet 2006 entre la CPU, la CGE, le CNRS, l'INSERM, le CEMAGREF, le CIRAD, l'INRA, l'INRIA, l'Institut Pasteur et l'IRD « *en vue d'une approche coordonnée, au niveau national, pour l'archivage ouvert de la production scientifique* ». Des instances de coordination (comité stratégique, comité scientifique et technique) ont fonctionné de 2006 à 2008. L'objet du protocole d'accord était le suivant : « *définir les modalités d'une démarche coordonnée de l'archivage ouvert, notamment par le développement en commun et le copilotage d'une plate-forme partagée pour le dépôt des pré- et post-publications. Cette plate-forme sera accessible soit par dépôt direct, par*

¹⁸ <http://www.openaire.eu/fr>

¹⁹ Un état des lieux a été réalisé en 2010 par les partenaires majeurs en France (MESR, Couperin, INIST-CNRS) Cf. *Open Access in Southern European Countries*, FECYT, 2010, p.15-37.
<http://www.accesoabierto.net/sites/accesoabierto.net/files/OASouthEurope.pdf>

l'intermédiaire ou non d'une interface spécialisée, soit, le cas échéant par dépôt indirect à partir d'un système propre à l'établissement, permettant le transfert des données sur la plate-forme commune en respectant le modèle des données de celle-ci. La plate-forme commune devra être la plus ouverte possible aux autres établissements de recherche et d'enseignement supérieur. »

Les différentes institutions ont cherché à convaincre leurs chercheurs de déposer en archive ouverte, sans leur en faire obligation. Seul le département sciences humaines du CNRS a fortement recommandé le dépôt systématique des publications dans Hal-SHS. Il est à signaler que l'ANR a recommandé en novembre 2007 mais sans le rendre obligatoire le dépôt en archive ouverte, particulièrement dans Hal, des publications résultant de projets de recherche qu'elle finance.

Le protocole d'accord a permis toutefois la mise en place de la plateforme archives-ouvertes.fr en 2007. Elle est accessible sur le site Hal (<http://hal.archives-ouvertes.fr>). A ce jour, il donne accès aux dépôts de 65 institutions de recherche, 88 universités et 73 grandes écoles, soit au total 226 entités. Mais le répertoire international OpenDOAR ne recense que 65 archives françaises.

Ces dépôts sont certes de taille variable, et hétérogènes dans leur contenu (préprints d'articles, communications, rapports de recherche, thèses, ressources pédagogiques, etc..). Dans certains cas, ce n'est pas le document qui est disponible mais sa notice.

Selon les cas, la plateforme est alimentée soit sous forme de dépôt direct dans Hal soit par moissonnage des archives d'établissement. Le moissonnage selon le protocole ORI-OAI se fait dans les deux sens, certains extrayant les publications déposées dans Hal et constituant leur système d'information local (tels l'IRD, le CEMAGREF, l'INRA) où les références des publications sont consolidées avec d'autres données.

La coordination entre établissements et organismes concernés a repris en 2010 dans le cadre des groupes de travail de la Bibliothèque scientifique numérique.

La France participe également à des projets européens, notamment NEEO en économie et surtout OpenAIRE.

➤ *Les revues en accès libre*

En 1999, est ouvert le portail OpenEdition de ressources électroniques en SHS Revues.org, produit par le Centre pour l'édition électronique ouverte Cléo (unité associant le CNRS, l'Université de Provence, l'EHESS et l'Université d'Avignon), qui propose actuellement 250 revues et collections de livres.

En 2004, l'université de Nice lançait le service de publication de revues en ligne Revel@Nice (<http://www.revel.unice.fr>) qui publie 14 revues (dont 8 sont aussi sur le portail revues.org) ainsi que des actes de colloque

En 2010 étaient recensées 167 revues académiques françaises *en accès libre complet*. Seules 6 d'entre elles étaient indexées dans le Journal of Citation Report. La plupart (70%) reposent sur des financements publics, et couvrent principalement le secteur des SHS. Plus de la moitié (86) sont accessibles sur revues.org. Les autres émanent d'un éditeur commercial (EDP Sciences) et de sociétés savantes.

A côté des revues en accès libre complet, on trouve des titres pour lesquels est pratiquée une politique d'embargo. Ce sont la majorité des titres présents dans revues.org (environ 200 revues), pour lesquels les nouveaux articles ne basculent en accès libre qu'après une période allant de 6 mois à 4 ans. De même, I-revues (INIST-CNRS) offre 9 titres sous embargo à côté de 15 titres en accès libre complet. L'agrégateur de revues francophones Cairn pratique la même politique d'embargo.

Le cas des revues en accès libre est donc encore rare en France.

➤ *Les revues numérisées*

Le portail de revues en SHS Persée a été lancé en 2003 par le MESR et mis en œuvre par l'Université Lyon 2 avec la collaboration de l'Université Descartes depuis 2008. Persée offre l'accès libre à 122 revues numérisées depuis le premier numéro (48 autres sont en cours de traitement) totalisant plus de 150 000 articles en texte intégral, ainsi qu'à des collections (Fonds numérisés de la Bibliothèque de la Sorbonne, Publications de l'École française de Rome, de l'EPHE, de la Maison de l'Orient méditerranéen). Persée est un portail conçu par et pour les chercheurs avec des outils et services en facilitant l'usage. Une partie de ces revues est également accessible dans Gallica. Persée ne numérise pas les numéros les plus récents, postérieurs à 2000, qui sont accessibles au moyen d'offres commerciales, pour la plupart dans Cairn.

Nundam réalisé par la cellule MathDoc donne accès à 30 revues et 29 colloques selon des principes semblables à Persée.

Au total, si on compare l'offre en accès libre au volume de publications émanant des institutions d'enseignement supérieur et de recherche français (environ 70 000 articles par an, près de 428 000 sur la période 2004-2009), la part de l'accès libre est encore faible.

2.3.2. *Des modèles alternatifs*

▪ BioOne

BioOne, portail de revues en biologie, écologie et sciences de l'environnement, est une institution à but non lucratif créé en 1999 par cinq institutions : *American Institute for Biological Sciences*, SPARC (*the Scholarly Publishing & Academic Resources Coalition*), l'université du Kansas et le consortium *Greater Western Library Alliance*. Fruit d'une collaboration entre sociétés savantes, bibliothèques et secteur académique, BioOne

commercialise 171 titres de 129 éditeurs. Son offre tarifaire propose deux modèles, déconnectés du coût du papier : une tarification selon les effectifs globaux (avec les ETP tels que figurant dans le *World of Learning*) ; un forfait consistant en l'achat d'un crédit de téléchargement pour un montant fixe négocié. La tarification selon les effectifs varie entre un minimum de 2 k€ et un maximum de 15 k€. BioOne est également en accès gratuit dans 90 pays en développement.

- **Springer Open Choice.**

Springer a mis en œuvre en 2008 un programme Open Choice, qui prévoit la libre diffusion de l'ensemble des articles publiés chez cet éditeur par les chercheurs des institutions signataires. Plusieurs accords ont été conclus en 2008 avec les universités des Pays-Bas, l'Université de Göttingen et le Max-Planck Gesellschaft. Présentée comme expérimentale, cette initiative réaffecte, avec un surcoût marginal, les sommes consacrées auparavant au paiement des abonnements. Si un tel accord est simple à mettre en œuvre, il ne met pas la communauté scientifique à l'abri d'une hausse continue des coûts de diffusion. De plus, les articles publiés par les chercheurs d'une institution donnée étant dispersés dans de nombreuses revues, le dispositif est peu lisible.²⁰

- **L'offre Freemium de revues.org**

Le portail OpenEdition de Revues.org propose depuis 2011 une offre commerciale « Freemium »²¹. Cette offre vise à « *créer une alliance durable en faveur du libre accès en sciences humaines et sociales : deux tiers des revenus sont reversés aux revues et éditeurs partenaires qui adoptent le modèle freemium, le tiers restant permet de financer le développement de la plateforme. La totalité des revenus engendrés par OpenEdition Freemium est donc réinvesti dans le développement de l'édition électronique scientifique en libre accès* ». L'offre Freemium propose un libre accès complet à 85 revues et à un millier de livres pour les titres ayant accepté ce modèle, en complément du libre accès différé à 200 revues pratiquant une barrière mobile. Les bibliothèques abonnées peuvent télécharger les articles correspondants sans quota ni DRM dans différents formats (PDF, ePub, Mobipocket), et ont accès à d'autres services (assistance et formation, fourniture de notices, statistiques COUNTER, notamment). Les tarifs varient selon le nombre d'étudiants en SHS ventilés en 9 tranches (de moins de 500 à plus de 60000) et du PIB par habitant du pays. Pour la France, ils n'excèdent pas 6 k€ pour la tranche 10001 à 15000 étudiants en SHS.

- **Le projet SCOAP3 du CERN (Organisation européenne pour la recherche nucléaire)**

Le CERN a lancé le projet SCOAP3 (*Sponsoring Consortium for Open Access Publishing in Particle Physics*)²² qui vise à convertir en libre accès six revues de référence en physique des hautes énergies éditées par Elsevier, Springer, *l'Institute of Physics* et *l'American Physical*

²⁰ Cf. Jean-François Lutz, « Le mouvement pour le libre accès aux publications scientifiques » in *Les collections électroniques, une nouvelle politique documentaire*, sous la direction de Pierre Carbone et François Cavalier, Paris, Editions du Cercle de la librairie, 2009, p.75-85.

²¹ <http://www.openedition.org/8873>

²² <http://scoap3.org/>

Society. D'après une étude menée en 2006, ces six revues réunissent 90% des 5 000 articles de référence publiés en 2005 dans ce domaine. Le CERN a proposé de fédérer dans un consortium les agences de financement de la recherche et les bibliothèques qui acquièrent aujourd'hui ces revues, pour en couvrir les coûts de façon à ce que les éditeurs mettent les versions électroniques en libre accès. Sur la base d'une évaluation du coût de l'article publié entre 1000 et 2000 €, le budget de cette conversion en libre accès a été estimé à 10 M€ par an, coût inférieur à la dépense mondiale en abonnement pour ces revues. La répartition de la charge entre les pays sera proportionnelle aux publications du pays dans ce domaine, les contributions étant financées sur les enveloppes précédemment consacrées aux abonnements. A la date du 21 septembre 2011 (4 ans après le lancement de l'initiative), les engagements des partenaires atteignent 80% du financement, des négociations étant en cours pour les 20% restant. En conséquence, le CERN a lancé une étude de marché, préalable à un appel d'offres, invitant les éditeurs de revues spécialisées en physique des hautes énergies à y répondre, afin d'identifier les fournisseurs susceptibles de répondre à l'appel d'offres. L'objectif est de passer des contrats en 2012 afin de démarrer le service le 1^{er} janvier 2013.

2.3.3. *Quelle évolution de l'offre ?*

L'objectif de remplacer rapidement l'offre commerciale, qui anime depuis une décennie le mouvement pour le libre accès aux publications scientifiques, a un caractère mobilisateur. On constate toutefois que les évolutions sont inégales selon les pays et selon les disciplines, et que la plupart des archives ouvertes connaissent des rythmes inégaux, marquée parfois par une décélération des dépôts après une période de montée en charge. L'évolution la plus probable est donc un équilibre mouvant entre offre commerciale, accès libre selon le modèle de l'auteur-payeur et accès libre complet.

L'offre en accès libre des prépublications joue par ailleurs un rôle complémentaire de la publication dans des revues commerciales, la lecture critique par la communauté scientifique contribuant à l'enrichissement et à la validation de la publication finale. Mais la revue, évaluée selon un système de cotation et des facteurs d'impact, reste encore le vecteur principal des publications scientifiques et constitue le moyen privilégié pour les chercheurs d'accéder à la notoriété.

Ce qui est le plus novateur dans les archives ouvertes, c'est peut-être l'évolution de la communication scientifique qu'elles sous-tendent, qui évolue vers un continuum entre les données de recherche et la publication. Ce sont en quelque sorte l'article et son substrat qui prennent le pas sur la revue. **La gestion des données et des résultats de la recherche et leur conservation sont donc les clés de l'évolution des publications scientifiques.**

La recherche étant pour l'essentiel financée sur des fonds publics, il importe que les institutions publiques gardent la maîtrise des données de la recherche, de leur production à leur diffusion et confortent le libre accès.

Plusieurs actions permettraient d'amplifier le mouvement vers le libre accès :

- **en incluant systématiquement les coûts de diffusion et de publication dans le financement public des projets de recherche ;**
- **en encourageant parallèlement aux archives ouvertes le soutien aux modèles innovants de revues en accès libre, y compris sous forme de partenariats avec les éditeurs commerciaux et les sociétés savantes ;**
- **en prenant réellement en compte dans les modèles hybrides la part des articles en libre accès financés selon le modèle auteur-payeur.**

Ces actions auraient de ce fait une influence positive sur les négociations tarifaires.

3. Effets des modèles tarifaires dans des négociations récentes

Plusieurs négociations récentes sont analysées ici pour étudier les conséquences des modèles tarifaires et les effets éventuels de l'évolution des modèles éditoriaux et envisager les pistes d'amélioration possibles. Différents types de négociations sont retenus, selon la nature des ressources ou le périmètre des établissements concernés.

Les éléments d'appréciation communs à ces négociations sont les suivants :

- quelle est à l'échelle de l'ensemble des contractants la différence entre le prix public global et le prix global obtenu en fin de négociation ?
- quel est le gain réel de la négociation en termes de coûts, soit la différence entre les conditions proposées en début de négociation et celles obtenues en fin de négociation ?
- quel est le gain réel de la négociation en termes de services proposés et de conditions d'utilisation ?

Cette étude s'en tient strictement à l'analyse des négociations. Il convient toutefois de noter que la mutualisation des négociations apporte d'autres gains, en termes de ressources humaines car une négociation menée directement par un établissement avec un éditeur ou fournisseur demande un investissement semblable à une négociation mutualisée : le gain est alors proportionnel au nombre d'établissements participant à la négociation mutualisée. De même, le passage à l'*e-only* occasionne aussi des gains importants à la fois en termes de ressources humaines et de gestion des locaux.

3.1. Achats par les établissements, groupements de commandes et licences nationales

3.1.1. Le consortium Couperin : les contrats et les volumes financiers

Si l'on regarde les tendances au sein du consortium Couperin d'après le dernier rapport statistique publié (2009), qui réunit les universités, les grandes écoles et la plupart des EPST excepté les grands organismes nationaux (CNRS, INSERM, INRA et CEA), on observe le poids majeur des groupements de commandes :

Tableau 10 – Evolution des contrats Couperin de 2004 à 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Membres	189	202	221	204	203	202
Nombre de négociations	73	104	120	128	131	168
Nombre de contrats	1172	1548	1803	1968	2096	2496
Coût total						33,6 M€
Dont contrats en groupement de commandes	161	329	578	737	832	856
% des contrats	13,74%	21,25%	32,06%	37,45%	39,7%	34.3%
% du coût total					69,57%	65.3%
Dont contrats hors groupement de commandes	1011	1219	1225	1231	1264	1640

Les groupements de commandes concernent 16 éditeurs ou diffuseurs sur près de 70 en contrat avec des membres de Couperin. Le mode de négociation n'est pas le même que pour les achats hors groupements. Dans le cas des groupements de commandes, les tarifs et les services correspondants sont inscrits dans un marché public entre le porteur du groupement de commandes et l'éditeur ou fournisseur et sont repris dans les contrats de licence individuels, tandis que les contrats hors groupement de commandes reposent sur un accord global respecté (ou non) par les membres et par l'éditeur ou diffuseur.

Le maintien de la diversité de l'offre conduit à optimiser en priorité les coûts des ressources prises en groupement de commandes, plutôt qu'à réduire le nombre de ressources actuellement négociées hors groupement de commandes avec de petits et moyens éditeurs. Il devrait conduire également à négocier sous forme de groupement de commandes des ressources de petits et moyens éditeurs à partir du moment où un nombre suffisant d'établissements en exprime le besoin.

3.1.2. Les EPST non membres de Couperin

Les grands EPST (CNRS, INRA, INSERM) ne sont pas membres du consortium Couperin, mais participent à plusieurs groupements de commandes ainsi qu'à quelques autres négociations communes.

Bien qu'ils soient des acteurs majeurs de la recherche académique et non de simples agences de financement, les EPST se voient appliquer par les éditeurs et fournisseurs les tarifs gouvernementaux et non académiques.

La visibilité des achats documentaires dans les comptes des EPST a été améliorée avec l'élaboration en 2004 d'un référentiel inter-EPST. Adopté par l'ensemble des organismes de recherche parmi lesquels l'Inserm, le CNRS et l'INRA, ce référentiel d'achat est construit selon une nomenclature commune, et satisfait à l'exigence posée par la réglementation applicable aux marchés publics d'une définition préalable des besoins fondée sur l'estimation de la valeur totale des fournitures ou des services pouvant être considérés comme homogènes, l'examen de chaque groupe homogène de produits de ce référentiel permettant de retenir la procédure s'imposant au regard des seuils règlementaires. Toutefois, les achats documentaires sont intégrés à l'information et à la communication alors qu'ils relèvent avant tout de la stratégie scientifique de l'établissement, et des tris et analyses identifiant les différents segments des achats documentaires doivent être réalisés pour établir un bilan global. Par ailleurs, les achats effectués en groupement de commandes n'apparaissent pas parmi les achats documentaires mais relèvent de la rubrique de ce référentiel relative aux subventions versées à d'autres établissements. Ce référentiel est en cours de refonte et sera remplacé au 1^{er} janvier 2013 par le référentiel ARES (Achats pour l'enseignement supérieur et la recherche), fondé sur une nomenclature commune à tous les acteurs de la recherche publique (EPST et EPCSCP).

▪ Le CNRS

Le CNRS est le premier opérateur de l'enseignement supérieur et de la recherche pour le montant des dépenses documentaires, avec des achats centralisés d'un montant de 10,2 M€ HT en 2011.

Les négociations de ressources électroniques menées par l'INIST-CNRS comprennent deux volets :

- *des négociations nationales* associant le CNRS à Couperin et à d'autres EPST soit dans le cadre de groupements de commandes (Elsevier Science Direct et Cell Press, Thomson, Springer, ACS) soit dans le cadre de négociations de tarifs en commun (ACM).

Le groupement de commandes Thomson est porté par le CNRS.

Par ailleurs, le CNRS apporte une contribution au groupement de commandes CAS pour l'accès à la base de données Chemical Abstracts dans le cadre d'une convention Abes-CNRS.

Au total, l'enveloppe consacrée aux négociations nationales dans le cadre de groupements de commandes (6,6 M€) représente 46% des achats documentaires nationaux du CNRS.

-des négociations thématiques pour l'accès en ligne à 2085 revues électroniques, l'achat pérenne d'archives de 144 revues et 27 bases de données pour un montant de 3,3 M€, soit près de 24% des achats documentaires nationaux.

A cela s'ajoutent 3211 abonnements (principalement sur support papier) pour le fonds INIST, achetés sur marché INIST-CNRS avec 4 agences d'abonnement. pour un montant de 3,7 M€ en 2011.

L'INIST-CNRS négocie également l'achat de métadonnées pour la livraison électronique sécurisée, dans le cadre de 25 contrats tous gratuits à une exception.

Hors INIST, le CNRS passe également un marché national d'abonnement à des revues pour les unités CNRS.

Le portail CNRS est structuré en plusieurs sous-portails, donnant accès à des ressources dédiées à des communautés disciplinaires (BiblioSHS, TitaneScience pour la communauté de chimie, BiblioVie, BiblioST2I, BiblioPlanets), BiblioSciences donnant accès à l'ensemble de la communauté CNRS.

Les utilisateurs autorisés (c'est-à-dire les chercheurs) varient selon les ressources : tout le CNRS pour Elsevier Science Direct, Thomson, et Springer ; les instituts INS2I, INSIS et le centre de calcul IN2P3 pour ACM, les unités mixtes de l'Institut de chimie sur les sites universitaires contractants pour CAS et quelques revues au titre à titre ; l'ensemble du personnel travaillant dans les unités CNRS ayants-droit du portail pour les négociations thématiques.

Si la structuration en portails dédiés permet de limiter les effectifs pris en compte par les éditeurs selon les ressources et donc à réduire les coûts, elle est en même temps contre-productive pour les disciplines à cheval sur plusieurs secteurs ou pour les recherches pluridisciplinaires.

▪ **L'Inserm**

Le volume total des achats documentaires de l'Inserm est de 4 M€ HT en 2010.

Un dispositif national, pour lequel l'Inserm recourt à des agences d'abonnement, représente 2,33 M€ (58% du montant total). Il comporte deux parties:

- une première partie, correspondant aux ressources pouvant être commandées par toute structure de l'établissement (formations de recherche, délégations régionales, siège), représente 0,58 M€ (15% du montant total).
- une seconde partie, dont la dépense est intégralement prise en charge par le Service de l'Information scientifique et technique de l'Inserm en liaison étroite avec le Service Achats/Immobilier, correspond à un achat centralisé de ressources électroniques

accessibles sur le portail BiblioInserm (abonnements à des périodiques, e-books, encyclopédies, droits d'accès à des bases de données). Elle représente 1,75 M€ (44% du montant total).

Depuis la fin 2011, le marché correspondant à ces deux parties a été alloué, les titulaires de chacun des lots étant deux agences d'abonnement différentes.

Les ressources accessibles sur le portail BiblioInserm incluent par ailleurs des achats réalisés en groupements de commandes (Elsevier et Thomson Reuters), représentant 0,84 M€ (21% du montant total).

Enfin, environ 21% des achats (0,82 M€) correspondent à des besoins évalués en local (documentation sur divers supports, abonnements à des périodiques de presse, travaux de traduction, gestion d'archives publiques, ...).

BiblioInserm est une bibliothèque électronique mise en place en décembre 2001. Elle donne actuellement accès à plus de 3 000 revues électroniques et bases de données. Le portail, conçu et réalisé par l'IST Inserm, est hébergé par l'INIST-CNRS dans le cadre d'un accord de partenariat renouvelé tous les 3 ans. La partie réservée du portail est accessible à distance à toute personne travaillant dans une structure Inserm, quels que soient son employeur et son statut, et aux chercheurs Inserm travaillant des structures non Inserm (« chercheurs isolés »).

La politique d'abonnement s'appuie sur une étude menée en 2008²³ sur les publications Inserm de 2004 à 2006 (dans quelles revues les articles sont publiés ? dans quelles revues sont les articles cités par les chercheurs Inserm ?). Elle a permis d'identifier un noyau dur de 206 titres, dont 70 ne figuraient pas dans BiblioInserm. 52 titres ont été acquis en 2009. La réévaluation annuelle du portefeuille a conduit notamment à intégrer progressivement plus de 500 titres. Le budget consacré aux achats documentaires pour BiblioInserm s'est accru de 24% en 2008/2009, de 11% en 2009/2010, de 12% en 2012/2011 en raison de plusieurs facteurs : l'accroissement du nombre de titres ; les augmentations de prix culminant à une moyenne de 8,8% en 2009 ; les évolutions des taux de devises. A périmètre constant de périodiques, l'augmentation a été d'environ 5,5% à 6% en 2010 et 2011.

Au total, BiblioInserm offre 2 978 abonnements, l'éditeur le plus important comptant pour 31% de la dépense, le second pour 17%, trois autres éditeurs pesant 6% à 7%, et 47 autres totalisant 32%.

La réévaluation du portefeuille s'appuie sur les éléments, données ou indicateurs suivants : nombre de téléchargements annuels pour chaque revue ; évolution des thématiques de l'Inserm ; échecs de téléchargements chez les éditeurs ; demandes issues des laboratoires ; veille sur les nouvelles revues ; coût à l'article pour chaque revue ; position de la revue dans la discipline ; offres éditoriales.

Cette politique d'achat, qui s'appuie sur **une négociation des abonnements titre à titre** permet à la fois d'obtenir un fort usage et d'optimiser le coût par téléchargement, les titres les

²³ Une étude similaire va être menée en 2012.

moins utilisés étant remplacés par de nouveaux titres. Cette politique connaît trois exceptions, dues à des bouquets (dont un en groupement de commandes).

Les négociations pour les portefeuilles d'abonnements 2010 et 2011 ont été réalisées pour une grande part par l'agence d'abonnement, selon les directives de l'Inserm. Certaines négociations ont été réalisées par l'Inserm directement auprès des éditeurs. Cependant, fin 2011, à l'échéance du précédent marché de gestion d'abonnements périodiques, l'Inserm a décidé à titre exceptionnel de négocier directement auprès des 53 éditeurs concernés les renouvellements d'abonnement pour BiblioInserm. Il en est résulté une diminution de l'augmentation annuelle moyenne de 3% à périmètre constant, et même de 4% hors abonnements en groupement de commandes, et les économies réalisées ont permis d'élargir l'offre en titres.

La prise en compte de l'usage dans la politique d'achat doit toutefois être pondérée par la taille des communautés utilisatrices. En ce sens, l'Inserm a commencé avec certains éditeurs à renégocier les bases tarifaires, non plus sur l'effectif ou le nombre total de sites, mais en fonction de la taille des communautés majoritairement concernées par chaque revue.

Les autres voies d'amélioration envisageables sont : le passage d'un tarif gouvernemental à un tarif académique ; un renforcement de la mutualisation des achats documentaires avec d'autres établissements, de préférence par la voie de regroupements avec un petit nombre d'établissements ciblés sur quelques ressources, pour des achats disciplinaires chez certains éditeurs.

▪ **L'INRA**

L'INRA a été membre de Couperin de 2005 à 2009, avant d'en sortir en 2010. Il participe à deux groupements de commandes avec Couperin et d'autres EPST (Elsevier Science Direct et Cell Press ; Thomson) et dimensionne le reste de son offre en fonction de ses besoins propres en passant des marchés avec des éditeurs ou des agences d'abonnement (37 contrats pour près de 5000 revues et 5 bases de données).

La politique d'acquisition initiée en 2002 est établie en concertation avec les scientifiques et évaluée chaque année avec des indicateurs (usages, coûts). Elle repose sur le dispositif humain et technique suivant :

-1,2 ETP pour gérer l'ensemble du processus des négociations au suivi des usages ;

- un dispositif de contrôle des accès individuels basé sur un annuaire LDAP.

Sa spécialisation a pour effet que la plupart des offres de bouquets généralistes sont trop larges par rapport à ses besoins réels. C'est pourquoi les ressources sont généralement négociées titre à titre. De ce fait, pour des ressources plus spécialisées, des groupements de commandes avec peu de membres aux besoins plus homogènes conviendraient mieux à sa politique d'achats en limitant l'offre aux titres effectivement pertinents pour ses chercheurs.

3.1.3. *Le portage de groupements de commandes*

L'Abes porte 10 groupements de commandes sur 16, pour un montant total de 29 M€ TTC en 2011, 6 autres établissements portaient en 2010 chacun un groupement de commandes dont le montant annuel est proche de 2 M€ dans 2 cas (CNRS, Nancy 1), proche de 1,5 M€ dans un cas (Bordeaux 1), de 1 M€ dans un cas (Lyon 1), et inférieur à 150 K€ dans deux cas (Lille 1, INP de Lorraine). Le vendeur adresse une facture unique au porteur du groupement de commandes, qui fait une avance de trésorerie et refacture à chaque membre sa quote-part.

On note une tendance de la part de plusieurs de ces établissements à renoncer à porter le groupement de commandes au-delà du contrat en cours, sans doute plus du fait de la lourdeur de la gestion qu'en raison du risque financier. En effet, le nombre de membres par groupement se situe en moyenne entre 50 et 80, ce qui entraîne la gestion de conventions et de factures en nombre aux différents échelons de traitement (SCD, service financier, agence comptable). Les établissements porteurs de groupements de commandes facturent généralement aux membres des frais de gestion.

Il convient d'étudier les moyens de faciliter le portage des groupements de commandes par les établissements.

On note une autre difficulté : le volume financier des groupements de commandes portés par l'Abes est sans cesse croissant (10 M€ en 2006, 23,5 M€ en 2010, 29 M€ en 2011). Cela présente un risque de déséquilibre, cette mission annexe de l'Abes, gérée sous forme de service à comptabilité distincte, étant de loin le poste principal de son budget. Dans son projet d'établissement 2012-2015, l'Abes envisage différentes solutions

« - *soulager la trésorerie, en liaison avec les services du contrôle financier,*

- partager la charge du groupement de commande le plus coûteux avec d'autres opérateurs, voire y renoncer en y substituant d'autres groupements de commandes, moins coûteux, ce qui permettrait de satisfaire les attentes de Couperin. ».

Parmi les solutions envisagées, est à l'étude l'ouverture d'une ligne de trésorerie pour l'Abes à la Caisse des dépôts et consignations.

3.1.4. *Les licences nationales et le projet ISTE*

Si des négociations nationales sont menées depuis plusieurs années en France et conduisent dans un cas (Elsevier Science Direct) à un groupement de commandes comprenant presque tous les établissements d'enseignement supérieur et organismes de recherche, les licences nationales constituent un saut qualitatif, dans la mesure où la négociation est menée dans ce cas pour l'ensemble de la communauté Enseignement supérieur et Recherche, éventuellement élargie à d'autres utilisateurs.

L'expérience menée en Allemagne depuis 2004 a montré les effets de l'achat pérenne en licence nationale d'archives de revues, de bases de données et d'ouvrages de référence ou de dictionnaires. Le modèle allemand combine un financement centralisé par la DFG – Fondation allemande pour la recherche (environ 65 M€ de 2004 à 2009 pour plus de 90 ressources) et une gestion décentralisée. En effet, la négociation et la gestion des licences nationales sont menées par huit grands bibliothèques universitaires spécialisées (la Bibliothèque d'Etat de Berlin, la Bibliothèque de l'Université de Francfort, la Bibliothèque d'Etat et d'Université de Basse-Saxe à Göttingen, la Bibliothèque nationale de Sciences et de Technologie d'Allemagne à Hanovre, le Centre d'Information en Sciences sociales de Bonn associé à la Bibliothèque de l'Université de Cologne, la Bibliothèque nationale de Médecine d'Allemagne à Cologne, la Bibliothèque nationale d'Economie d'Allemagne à Kiel et la Bibliothèque d'Etat de Bavière à Munich), et les propositions d'achat instruites par ces bibliothèques négociatrices sont évaluées par un comité indépendant de bibliothécaires et d'universitaires nommés par la DFG. Les achats ont concerné : les archives (*backfiles*) des revues de grands éditeurs (par exemple, l'ACS, Elsevier, Emerald, Springer, Wiley-Blackwell) ; de grands corpus et collections d'archives (tels *Eighteenth Century Collections Online - ECCO*, *Early English Books Online – EEBO*, *Library of Latin Texts*, des documents d'archive d'après guerre, etc... ; une sélection de 1000 livres électroniques. Les achats ont donc porté à la fois sur de grands corpus pluridisciplinaires et sur des ressources très spécialisées ayant un coût inabordable pour des établissements isolés. Ces ressources sont accessibles gratuitement à toute personne résidant en Allemagne ayant un intérêt universitaire ou privé (à l'exclusion d'une utilisation commerciale). Après l'achat d'archives, les licences nationales sont maintenant étendues aux ressources courantes selon deux modèles : une licence entièrement financée par la DFG pour les revues très spécialisées ayant faiblement pénétré le marché ; une licence fondée sur l'adhésion volontaire avec une partie d'autofinancement par les institutions membres pour les bouquets de revues plus généralistes.²⁴

En France, un premier financement de licences nationales a été inscrit au budget du MESR dans le cadre de la Bibliothèque scientifique numérique (BSN), et l'Abes a reçu fin 2010 un mandat de négociation pour une première liste de ressources validée par le Comité de pilotage des acquisitions numériques. Une première enveloppe d'environ 2,5 M€ a permis la signature de plusieurs accords : avec Springer pour l'acquisition des archives de revues et une collection de livres électroniques ; avec Proquest pour l'accès à la base de données *Early English Books Online* (EEBO) ; avec Classiques Garnier Numérique pour l'accès au Grand corpus des dictionnaires de langue française. Ces ressources sont ou seront accessibles dans tous les établissements publics ou privés ayant des missions d'enseignement supérieur ou de recherche ainsi que dans des bibliothèques publiques (dont notamment la BnF et la BPI).

Les économies d'échelle sont réelles : dans le cas de Springer, le coût de la licence nationale n'est supérieur que d'1/3 aux dépenses déjà effectuées par quelques établissements et

²⁴ Cf. Hildegard Schaeffler, « Les licences nationales en Allemagne », in : *Les collections électroniques, une nouvelle politique documentaire*, sous la direction de Pierre Carbone et François Cavalier, Paris, Editions du Cercle de la librairie, 2009.

organismes de 2006 à 2009 pour acquérir une partie plus ou moins importante de ces archives.

Ce programme de licences nationales prend maintenant place dans le projet ISTEEX retenu dans l'enveloppe Initiatives d'excellence dans le cadre des Investissements d'avenir. Une enveloppe de 60 M€ a été notifiée, destinée à la fois à l'achat de ressources et à la mise en œuvre d'une plateforme nationale d'accès qui vise à associer aux ressources hébergées des services à forte valeur ajoutée pour la recherche.

Si la négociation de licences nationales financées à 100% par l'Etat ne peut constituer le modèle unique pour l'ensemble des ressources, les achats de contenus pérennes peuvent avoir des effets sur la négociation de ressources courantes auprès des mêmes éditeurs. De plus, dans certains cas un modèle de licence nationale pour des ressources courantes fondé sur des cofinancements pourrait être expérimenté.

3.2. Le cas d'une grande négociation nationale (*Big deal*)

Il s'agit du troisième accord négocié sous forme de groupement de commandes entre les établissements français et un grand éditeur scientifique pour un très important portefeuille de revues, qui réunit presque tous les établissements d'enseignement supérieur et les organismes de recherche. Le nombre d'adhérents à cet accord est de 122 pour 2011-2013.

Avant la constitution du premier groupement de commandes en 2005, le consortium Couperin avait passé des accords avec cet éditeur, sur la base desquels celui-ci signait des contrats de licence avec chacun des membres. Le CNRS pour sa part était en contrat *e-only* avec l'éditeur depuis 1999 pour ses accès thématiques.

Lors de la négociation du premier groupement de commandes, le consortium Couperin a dû opérer en 2005 un choix entre plusieurs options : une offre de collections thématiques, l'offre d'une liste unique de titres dont la taille pouvait varier de 700 à 1200 titres, l'offre de (presque) toute la collection (environ 1800 revues à l'époque). Si les collections thématiques pouvaient convenir à des établissements ou des organismes spécialisés dans un secteur disciplinaire, les établissements pluridisciplinaires auraient dû cumuler plusieurs collections. La diversité des établissements rendait par ailleurs quasiment impossible le choix d'une liste unique dimensionnée par le consortium, d'autant plus que l'éditeur proposait alors à des conditions plus avantageuses l'ensemble de la collection. Le choix opéré alors (toute la collection) est resté constant depuis.

La plupart des participants à cet accord ayant passé leur premier contrat de licence avec cet éditeur en 2000 ou 2001, ils se sont engagés dans les contrats de licence successifs à maintenir les abonnements papier détenus lors de la première année du premier contrat. Depuis, même après le passage d'un nombre de plus en plus grand d'établissements à l'*e-only*, la valeur des abonnements papier acquis en 2000 ou 2001 reste la référence, éventuellement corrigée à la marge.

Un autre élément a conditionné le devenir de ce groupement d'achat : la décision de procéder à une répartition du surcoût électronique selon une règle interne, à savoir le nombre d'enseignants-chercheurs des EPCSCP et de chercheurs des EPST, avec une pondération différente pour les SHS et pour les sciences « dures » (STS). Ce coefficient a été fixé dans un premier temps à 1,1 pour les STS, et 0,9 pour les SHS avec un montant plancher. Cette répartition est restée stable avec une évolution continue à la hausse du montant plancher et un ralentissement de l'augmentation des surcoûts pour les établissements ayant à la fois un portefeuille important de titres rapporté au nombre d'enseignants et chercheurs. Cette mutualisation du surcoût crée de fait une solidarité durable.

3.2.1. Prix public, tarifs hors consortium et tarifs négociés

Il est difficile de raisonner en termes de prix public, étant donnée la complexité du modèle. Il est en revanche possible de comparer le tarif obtenu dans l'accord à celui qui serait proposé à un établissement hors consortium.

Hors consortium, l'établissement ne serait pas tenu de maintenir d'une année sur l'autre le même portefeuille d'abonnements (ou une valeur équivalente), mais subirait les augmentations fixées unilatéralement par l'éditeur, supérieures à celles pratiquées pour les consortiums.

Pour comparer l'offre hors consortium et l'offre négociée par Couperin, nous sommes amenés à envisager 5 cas selon la taille de l'institution :

- petite institution : portefeuille 50 k€ année n-1 et moins de 10 000 étudiants
- moyenne institution : portefeuille 100 k€ année n-1 et entre 10 000 et 25 000 étudiants
- grande institution : portefeuille 200 k€ année n-1 et plus de 25 000 étudiants
- grande institution : portefeuille 400 k€ année n-1 et plus de 25 000 étudiants
- très grande institution : portefeuille 1000 k€. année n-1 et plus de 25 000 étudiants

Notre hypothèse prend en compte les facteurs suivants :

Offre hors consortium	Offre consortium
augmentation annuelle des abonnements de 7,5% pour l'offre hors consortium, soit une augmentation de 24,2% en 3ans (ce qui est une hypothèse basse)	augmentation annuelle de 4,2% à 4,4% (soit une augmentation de 13,5% en 3 ans)
droit d'accès au contenu des titres souscrits de 25% du montant des abonnements	droit d'accès au contenu des titres souscrits de 6,5% du montant des abonnements
montant minimum pour l'accès à la collection complète : pourcentage de la différence entre la valeur de la collection complète et le montant du CA (5% pour les petits, 7,5% pour les moyens, 10% pour les grands)	montant minimum pour l'accès à la collection complète : pourcentage de la différence entre la valeur de la collection complète et le montant du CA (1,5% pour les petits, 3% pour les moyens, 4,5% pour les grands)
droit d'accès au contenu minimum de 25% du montant minimum	droit d'accès au contenu minimum de 6,5% du montant minimum

droit d'accès à la collection complète calculé en pourcentage de la valeur de la collection variable selon la taille de l'institution diminué de la valeur des abonnements pour l'offre hors consortium (2,5% pour les petits, 5% pour les moyens, 7,5% pour les grands)	droit d'accès à la collection complète calculé en pourcentage de la valeur de la collection variable selon la taille de l'institution diminué de la valeur des abonnements pour l'offre hors consortium (1,5% pour les petits, 3% pour les moyens, 4,5% pour les grands)
<i>e-only</i> : remise de 10%	<i>e-only</i> : remise de 15%

Le rapport de coût entre l'offre hors consortium et l'offre consortium varie de 2,8 (soit +180%) pour une petite institution à 1,5 (soit +50%) pour une très grande institution. Le calcul de l'économie globale réalisée supposerait toutefois une simulation sur l'ensemble des établissements.

On peut objecter qu'un certain nombre d'établissements n'a pas besoin de la collection complète, mais d'une collection ciblée. C'est ce que montrent les statistiques d'usage : en 2009, les 40 revues les plus consultées représentaient 20% du total des téléchargements. Mais le contenu d'une collection ciblée prenant en compte les caractéristiques disciplinaires de chaque membre serait difficile à établir, et serait plus onéreux selon le modèle tarifaire actuel de l'éditeur. Par ailleurs, l'achat titre à titre en fonction des titres les plus consultés dans chaque établissement serait également plus onéreux : Le surcoût global serait de 40% pour couvrir 50% des besoins, de 190% pour couvrir 70% des besoins et de 300% pour couvrir 80% des besoins. **Le modèle économique actuel décourage autant la constitution de collections ciblées qu'un ajustement aux besoins de chaque établissement.**

3.2.2. D'une négociation à l'autre

Un des moyens d'appréciation est la comparaison entre le précédent accord et l'actuel, à travers l'évolution du CA global.

Les éléments d'amélioration sont les suivants :

- remise pour l'*e-only* : 15% en 2011-2013 contre 14,25% en 2008-2010
- une baisse de l'augmentation annuelle de la base de souscription de 0,79% en 2011, 0,7% en 2012 et 0,6% en 2013 ;
- une baisse de l'augmentation contractuelle du CA global par rapport à 2010, qui est de -2,46% en 2011, -1,2% en 2012 et -1,1% en 2013 ;
- deux collections complètes papier incluses dans l'offre chaque année, soit environ sur 3 ans, avec un coût global de mise à disposition de 156 k€ en 3 ans, soit une économie de 1,9 M€.

L'influence de ces éléments sur le CA global peut varier en fonction de l'importance de l'*e-only*, ce qui amène à présenter plusieurs options dans la comparaison des deux contrats :

Tableau 11 – Exemple d'un Big Deal : effet du passage au e-only

Evolution base 100 en 2010	2011	2012	2013
A. Maintien répartition actuelle entre portefeuille papier et électronique	102,64	107,05	111,76
B Portefeuille e-only dès la 1ère année	97,41	101,31	105,77
C. Portefeuille e-only en 3 ans par tiers	101,15	103,43	105,77

Une des voies d'amélioration est donc le choix de l'*e-only*, le groupement de commandes disposant à titre de recours de deux collections papier nationales. L'économie sur 3 ans entre l'option B et l'option A serait de 5,4 M€.

Des éléments qualitatifs s'ajoutent :

- propriété de la totalité des archives courantes sur la période 2001-2013, non acquise dans le précédent contrat ;
- conditions de paiement plus favorables : facture unique pour l'*e-only*, paiement échelonné en 3 fois au lieu d'un paiement en 1 fois à 45 jours ;
- pour les CHU qui souhaiteraient entrer dans l'accord, il est financièrement préférable de s'adosser au contrat d'une université qui est déjà membre du groupement de commandes afin de ne pas se voir ajouter les surcoûts électroniques. Le client sera l'université, une convention entre le CHU et l'université devra préciser les modalités de prise en charge financière entre les deux entités ;
- pour les PRES et autres regroupements, il est possible d'intégrer des établissements hors groupement de commandes 2008-2010 par maintien du CA des abonnements et paiement du droit d'accès à la collection complète sans ajout des autres surcoûts. Cette intégration est systématique pour les membres fondateurs, au cas par cas pour les membres associés (en raison du problème des éventuels rattachements multiples). C'est le cas d'Agreenium, consortium national pour l'agriculture, l'alimentation, la santé animale et l'environnement réunissant l'INRA, le CIRAD, AgroParisTech, Agro Campus ouest et Montpellier Sup Agro.

3.2.3. Les limites de cette négociation

La prise en considération d'un portefeuille global n'empêche pas la sortie des membres qui le souhaitent à la fin d'un contrat, mais conduit l'éditeur à proposer alors des conditions moins avantageuses. Un autre obstacle s'oppose à des sorties individuelles : l'imbrication étroite entre unités mixtes de recherche relevant des EPST et universités. Quand une université quitte le groupement, il faudrait couper les accès au sein des UMR pour les enseignants-chercheurs de cette université tout en les maintenant pour les chercheurs des organismes, ce qui est difficile à réaliser dans le cadre des portails nationaux des EPST. **La voie obligée est celle de la solidarité entre universités et organismes, de façon à améliorer les conditions économiques de l'accès à la ressource pour l'ensemble.**

Pour renforcer cette solidarité, il faut travailler de façon plus approfondie sur les critères de répartition interne, en prenant en compte deux indicateurs ;

- le coût de la ressource par chercheur : le coût par ETP d'enseignant-chercheur ou de chercheur varie en 2010 de 1 à 9 (sauf cas très particulier) ;
- le coût de la ressource par téléchargement, qui varie lui aussi sauf cas extrêmes de 1 à 9.

Ces indicateurs montrent notamment un comportement particulier des grandes écoles, avec des effets de taille dus à de petits effectifs enseignants-chercheurs.

3.2.4. *Quelle évolution du Big deal ?*

Ce modèle est inflationniste, et l'augmentation des coûts, qui y est supérieure à celle de l'indice général des prix, peut difficilement être justifiée par l'ajout de revues et par l'augmentation du nombre d'articles ou du nombre de pages (qui est réelle). Elle ne peut pas plus l'être par l'augmentation des consultations, le nombre de téléchargements plafonnant depuis 2010. **Un tel modèle est donc difficilement soutenable en période de difficultés économiques. L'éditeur est contractuellement engagé à proposer un nouveau modèle** : le cahier des charges fixe à l'échéance du 31 décembre 2012 la nécessité de s'affranchir de la référence au portefeuille historique, avec une possibilité de sortie de membres au 31 décembre 2012 sans incidence pour les membres restant dans le groupement de commandes.

Plusieurs hypothèses sont envisageables, sans que ces hypothèses soient exhaustives :

- l'éditeur exige actuellement un choix unique pour tous les membres du groupement, qui a conduit à opter pour la collection complète ; une autre modèle rendrait possible un nombre d'options limitées donnant accès soit à la collection complète soit à des collections thématiques ou ciblées ;
- l'achat en licence nationale d'un cœur de collection, complété par les établissements selon leur choix avec une facture globale et un modèle interne de répartition des coûts ;
- l'achat de la collection complète pour tous avec une tarification basée sur l'intensité de recherche et les effectifs.

3.3. Le cas d'une négociation d'une base de données commune aux universités et EPST

Un groupement de commandes porté par le CNRS a été constitué en 2006. Il réunissait 39 membres pour le marché 2006-2008, et atteint 64 membres lors de son troisième renouvellement.

Un des acquis principaux de cette négociation est la **stabilité des prix**. Alors que le contrat précédent pour la période 2009-2011 présentait une augmentation annuelle de 4%, le contrat

2012-2015 est négocié avec un prix initial 2012 identique à 2011, et 0% d'augmentation sur les années à venir au lieu de +2,5% proposé initialement par l'éditeur. Ce résultat a été obtenu entre autres grâce à un chiffre d'affaires additionnel de 900 000 \$ par rapport au précédent marché. D'autres avantages qualitatifs ont été acquis : la mise à disposition gratuite d'un outil de gestion des références bibliographiques, un accès électronique ouvert à un nombre illimité d'utilisateurs autorisés, un accès annuel aux bases de données et une acquisition définitive des archives.

3.4. Le cas d'une négociation commune aux universités et aux écoles d'ingénieur

Cette négociation concerne une encyclopédie en ligne en sciences pour l'ingénieur. L'éditeur menait auparavant des négociations séparées avec chaque établissement, avec des tarifs qui pouvaient être différents, et il pratiquait des remises importantes pour les commandes en fin d'année, tout cela conduisant à des situations très hétérogènes.

L'objet de la négociation pour 2010 à 2012 était de trois ordres :

- à partir du chiffre d'affaires de l'éditeur en 2009, répartir équitablement les charges entre les établissements sur la base des effectifs étudiants (ceux de licence et master pour les universités ; tous les étudiants pour les écoles d'ingénieur) ;
- élargir le contenu accessible en négociant une offre comprenant la totalité des nouveautés éditoriales sur la durée du contrat ;
- réaliser une synergie entre universités et grandes écoles.

Le groupement de commandes constitué pour 2010-2012 réunit 42 universités et 42 écoles. Les améliorations sont :

- l'accès à l'intégralité de la base et des archives, en accès illimité et distant, et la livraison des mises à jour imprimées, donc une uniformisation de l'offre au profit des universités et des grandes écoles,
- la prise en compte de PRES réunissant universités et écoles comme contractants,
- une grille tarifaire unique permettant un début de rééquilibrage du coût par étudiant entre écoles (10,17 € en 2009, 10,68 € en 2012) et universités (4,05€ en 2009, 4,76 € en 2012) ;
- une « offre duo TTC » facilitant le couplage papier + électronique, et permettant d'obtenir une TVA moyenne de 10% (au lieu de 5,5% pour le papier et 19,6% pour l'électronique) en valorisant le papier pour 70% du chiffre d'affaires et l'électronique pour 30% ;
- un plafonnement de l'augmentation à 3% en 2011 et 2012.

L'évolution des coûts sur la base 100 en 2009 est la suivante, sachant que le contenu n'étant pas identique entre 2009 et 2010-2012, les coûts ne sont pas directement comparables :

Tableau 12 – Négociation d’une ressource en sciences pour l’ingénieur : évolution du coût de 2009 à 2012

	2009	2010	2011	2012
Coût global	100	107,1	110,3	113,6
Coût universités	100	110,9	114,2	117,6
Coût écoles	100	98,9	101,9	105,0

La réunion en un seul groupement de commandes des établissements intéressés, au-delà de leurs différences institutionnelles, a dans ce cas des effets positifs à la fois en termes de coûts et de contenus accessibles.

3.5. Le cas d’une négociation après rupture pour un portefeuille de revues en chimie

L’éditeur (une société savante) pratiquait deux tarifs :

- un tarif fondé sur le CA « historique » de l’établissement, auquel s’applique un surcoût, qui est un pourcentage (dégressif en fonction du nombre de titres) du coût des abonnements courants. Les désabonnements n’étant pas admis, le CA historique ne peut diminuer;

- un tarif forfaitaire unique (« *minimum charge* »), pour les établissements ne disposant d’aucun abonnement.

A cela s’ajoute une possibilité de s’abonner aux archives ou de les acheter, pour un tarif forfaitaire lié à la catégorie de l’établissement.

L’éditeur a proposé en 2011 une très forte augmentation par rapport à 2010 des tarifs forfaitaires pour les établissements sans abonnement courant ainsi que pour les archives, afin de compenser une perte de revenus de 30% imputée à des désabonnements entre 2005 et 2010. 12 établissements auraient subi des augmentations supérieures à 200%, l’abonnement aux archives augmentant aussi dans les mêmes proportions. Cette proposition a conduit à une rupture des négociations, une partie des universités et grandes écoles ne s’abonnant pas pour 2011. Les négociations ont ensuite repris courant 2011, l’éditeur proposant 3 catégories selon l’effectif de l’établissement et ses statistiques d’usage, ce qui a conduit à une baisse substantielle du coût des archives et du « *minimum fee* ». La proposition finale pour 2011 était inférieure de 20% à la proposition initiale pour l’enveloppe globale au plan national, la baisse entre les deux propositions atteignant 61% pour les établissements acquittant un forfait. Les négociations pour 2012 ont ensuite conduit à une stabilisation du coût, la proposition initiale étant de +4,70% (hors archives) et la proposition finale de -0,60%, compte tenu d’une baisse du surcoût en cas de fusion d’établissements. Les établissements fusionnant ou ayant fusionné ont vu en effet leur surcoût divisé par 3, le forfait global appliqué étant inférieur à l’addition des forfaits par établissement. Par ailleurs, l’éditeur accepte de prendre en compte les chercheurs d’une institution hébergée par une autre moyennant un supplément marginal (par

exemple ceux de Paris 6 hébergés à l'ENS). Hors fusions, la progression aurait été de +0,20%.

En base 100 en 2011, l'évolution globale est la suivante :

Tableau 13 – Négociation d'un portefeuille de revues en chimie

	2011	2012 proposition 1	2012 proposition 2	2012 proposition 3	2012 proposition finale
Abonnements courants (CA + surcoût ou forfait)	100	104,7	100,5	100,2	99,4
Archives					
Catégorie 1	100	120			102,66
Catégorie 2	100	127,9			109,3
Catégorie 3	100	112			100
Catégorie 4	100	112			100

Toutefois, cette baisse de l'enveloppe globale n'empêche pas des évolutions divergentes selon les établissements : sur 75 établissements, 11 voient leur coût diminuer, 3 sont stables, les autres connaissant une hausse allant de +2,3% à +14%. **La viabilité à plus long terme de ces acquis suppose donc un rééquilibrage interne.**

3.6. Le cas d'une négociation commune aux universités et aux écoles de commerce

Il s'agit d'une base de revues en économie et gestion, réunissant plus de 50 établissements, faisant l'objet d'un groupement de commandes pour 2010-2012. L'offre comprend une dizaine d'options selon les bouquets. Le fournisseur pratique un tarif par tranches en fonction du nombre d'établissements, et applique une remise supplémentaire de 4% au titre du groupement de commandes (pour lequel il établit une facturation unique).

Ce groupement de commandes résulte d'un appel d'offres ouvert à la concurrence. Le choix du fournisseur retenu se fait au terme d'une comparaison qualitative et quantitative de propositions concurrentes (en l'occurrence pour ce contrat, de deux sociétés), la concurrence jouant sur la qualité de l'offre, mais aussi sur la fixation du prix de base.

Selon les options, le tarif avec remise groupement de commandes se situe dans une fourchette de 74% à 87% du tarif pour la tranche la plus onéreuse. Si l'on estime l'économie globale à

16% sur l'ensemble, cela représente un gain d'environ 145 k€ par an sur 3 ans, soit 435 k€ sur la durée du contrat.

L'avantage majeur de ce groupement de commandes est l'application des mêmes tarifs sur les 3 ans sans augmentation en 2011 et 2012.

Il est à noter également que le fournisseur admet de contracter avec des groupements d'établissements ou des PRES, et applique une remise additionnelle de 2% quand au moins 2 membres du même groupement d'établissements souscrivent à certaines options. Cette clause facilite une homogénéisation de l'offre à l'échelle d'un site universitaire.

Cette offre comprend toutefois une limite, du fait d'une tarification propre aux écoles de commerce, fortement utilisatrices de cette ressource, supérieure d'environ 30% à la tarification pratiquée pour les universités.

3.7. Le cas d'une négociation d'une ressource juridique

Le groupement d'achat pour l'abonnement à une publication à mise à jour juridique pour les années 2012-2014 réunit 62 établissements. Quelques établissements ont contracté directement auprès de l'éditeur, et devraient rejoindre le nouveau groupement de commandes

Il faut noter que les ressources juridiques auxquelles les bibliothèques sont abonnées sont majoritairement des bases de données et incluent généralement des périodiques et également des monographies. Il ne s'agit pas (ou très peu) d'abonnement à des bouquets de périodiques. Les négociations se sont donc faites, dès l'origine, d'un commun accord entre les éditeurs et Couperin, sans tenir compte des abonnements papier. Jusqu'à une période récente, l'attachement des juristes aux versions imprimées a conduit à un maintien relativement stable des deux types de supports.

Dans la négociation avec l'éditeur considéré, plusieurs données ont été prises en compte :

- lors des précédents groupements de commandes, l'éditeur avait choisi de proposer des tarifs inférieurs à ceux de ses concurrents directs afin de se constituer une clientèle ;
- l'accès distant, qui n'était pas encore mis en place lors de la signature du précédent groupement de commandes, l'a été par la suite ;
- l'impact des désabonnements des établissements à un type très particulier de documents, les publications à feuillets mobiles, a également été prise en compte mais en deçà de ce que l'éditeur souhaitait initialement. En effet, la première proposition comprenait deux grilles tarifaires : l'une avec abonnement papier et l'autre sans. Couperin a refusé de lier papier et électronique.

La notion de prix public est difficilement applicable dans le cas des ressources juridiques, pour lesquelles les tarifs du secteur privé sont beaucoup plus élevés que pour le secteur académique. D'autre part, pour la ressource concernée, il n'existe pas de prix public réellement visible et affiché annuellement.

Les tarifs proposés pour le secteur académique varient en fonction des effectifs répartis en 6 tranches jusqu'alors, réduites à 5 tranches dans le nouveau groupement de commandes.

La négociation, qui a débuté avec une proposition de remise limitée à 15% sur le prix public HT afin de compenser selon l'éditeur des désabonnements du papier a abouti à une remise de 46% en 2012 puis une augmentation graduée en 2013 (remise de 45%) et 2014 (remise de 44%).

Le gain sur 3 ans par rapport au prix public est supérieur à 1,8 M€

3.8. Le cas de négociations en lettres, sciences humaines et sociales

3.8.1. Un groupement de commandes pour un portefeuille de revues francophones

Le fournisseur commercialise un bouquet en croissance régulière (57 revues SHS de langue française en 2005, 150 fin 2007, 234 en 2010). Le premier groupement de commandes (2007-2009) réunissait 60 établissements, le deuxième (2010-2012) en comprend 79.

Le fournisseur pratique une remise de 15% par rapport à ses prix standard, et applique une remise supplémentaire liée au pourcentage d'abonnements papier maintenus : la remise est de 10% pour le maintien d'un tiers des titres, de 15% pour le maintien de la moitié, de 20% pour le maintien des deux tiers.

Entre les deux contrats, la première modification porte sur les options en matière de bouquets. En effet, le contrat 2007-2009 permettait deux options : un bouquet à « périmètre constant » sans ajout des nouvelles revues, un autre à « périmètre élargi » les incluant. Le contrat 2010-2012 supprime la première option, les membres ayant choisi à 85% la seconde.

Les revues sont proposées par bouquet, notamment : général (incluant l'ensemble, 228 revues en 2010) ou thématique (économie, sociologie, politique, 103 revues en 2010 ; psychologie, 49 revues en 2010). Le fournisseur introduit en 2010 un nouveau bouquet « Humanités » (64 revues).

Les prix varient d'une année à l'autre en fonction du nombre de titres ajoutés et en fonction de l'inflation. Le contrat 2010-2012 apporte sur ce point une nouveauté par rapport au contrat précédent, qui prévoyait la possibilité d'une augmentation annuelle de 1% en plus de l'inflation : en effet les prix sont bloqués en 2010, et l'augmentation annuelle de 1% en plus de l'inflation ne s'applique en 2011 et 2012 qu'aux établissements ayant plus de 5000 ETP en SHS.

Autre nouveauté par rapport au précédent contrat : le fournisseur modulait ses tarifs selon 4 catégories d'établissements en fonction du nombre d'ETP en SHS ; il introduit les établissements à dominante STM dans les tranches les plus faibles, afin notamment de prendre en compte les accords à l'échelle de regroupements régionaux. Les établissements qui

choisissaient auparavant l'option à périmètre constant de titres appartenant surtout à la catégorie ayant le moins d'ETP : une compensation spécifique (remise de 10% supplémentaire) est appliquée aux établissements ayant moins de 2501 ETP en SHS.

Le fournisseur offre également la possibilité de souscrire une licence d'accès commune aux établissements d'une même ville (groupements « locaux » à l'exclusion de Paris) ou d'une même région (PRES et UNR). Dans le cas des groupements locaux, les effectifs sont totalisés, et la tarification appliquée est celle des établissements de très grande taille, un forfait de 1000 € HT par établissement s'ajoutant. Dans le cas des PRES et des UNR, l'acquisition doit porter sur le bouquet général, les prix individuels pour chaque établissement sont additionnés puis une remise PRES / UNR de 25% est appliquée sur le prix global (ce qui représente avec la remise consortium de 15% une remise totale de 40%).

Le fournisseur applique un tarif spécifique à un institut du CNRS, l'INSHS, auquel il consent une remise de 15% en cas d'adhésion au groupement de commandes, proposition qui n'a pas eu de suite en 2010. Un avenant a permis de finaliser uniquement pour l'INSHS une proposition à périmètre constant (sans les nouveaux titres) avec une augmentation de 2% par an et en 2012 (1% au titre de l'inflation + 1% d'augmentation) ;.

Les éléments ayant varié au cours de la négociation entre la première proposition et la proposition finale sont les suivants :

Tableau 14 – Résultats de la négociation d'un portefeuille de revues francophones

Première proposition	Proposition finale
Bouquets : inchangés par rapport à 2007-2009	Création d'un bouquet « Humanités »
Augmentation liée à l'ajout de nouvelles revues : plafonnée à 15%, limitée à 5% pour les établissements ayant de 2501 à 5000 ETPS SHS, à 0% pour les établissements ayant moins de 2500 ETP SHS	Augmentation liée à l'ajout de nouvelles revues : plafonnée à 12,5% en 2010, 10% en 2011 et 2012 pour les établissements ayant plus de 5000 ETP en SHS, à 0% pour ceux ayant moins de 5000 ETP en SHS.
Pas d'offre PRES et UNR	Offre PRES et UNR pour le bouquet général

Sachant que le nombre de revues passe de 196 à 289, l'évolution des prix entre 2009 et 2012 est la suivante par catégorie pour le bouquet général :

- 0 ETP SHS et de 1 à 5000 ETP STM : - 49,2% ;
- de 0 à 2 500 ETP SHS, plus de 5 000 ETP STM : -10% ;
- de 2 501 à 5 000 ETP SHS : + 32,9% ;
- de 5 001 à 10000 ETP SHS : + 43,12% ;
- de 10 001 à 15 000 ETP SHS : + 42,33% ;

- plus de 15 000 ETP SHS : +42,9%.

Si les conditions sont favorables pour les établissements SHS à petit effectif, il s'agit d'un modèle où les bibliothèques accompagnent le fournisseur dans l'élargissement de son offre, ce qui se traduit en moyenne par des augmentations en rythme annuel trop élevées (supérieures à 10%).

3.8.2. Le cas d'une base de données internationale en littérature et linguistique

La même base de données est proposée par 3 fournisseurs et 4 plateformes dont 2 offrent l'accès illimité en plus d'une tarification au nombre d'accès simultanés, 1 offre uniquement de 1 à 4 accès simultanés et 1 offre uniquement l'accès illimité.

Tous les 3 fournisseurs proposent les mêmes pourcentages de remise en fonction du nombre de membres : 5% pour 2 à 4 établissements, 10% de 5 à 10 établissements, 15% de 10 à 19 établissements, 20% de 20 à 39 établissements, 25% au-delà de 40 établissements.

Sur les 3 fournisseurs, 2 font des offres en accès illimité en fonction des ETP concernés. La ventilation en tranches d'ETP est identique entre la tranche « de 1 000 à 2 499 ETP » et la tranche « de 20 000 à 29 999 ETP », 1 seul fournisseur présentant des catégories supérieures d'ETP. Par rapport au fournisseur le moins disant, l'autre fournisseur a des tarifs supérieurs de plus de 5%.

De même, les 3 fournisseurs font une offre en fonction du nombre d'accès simultanés. Les écarts de prix varient entre 9% et 11%.

Il est à noter que les tarifs de l'un des fournisseurs pour les tranches de 2 à 10 accès sont identiques à l'accès illimité pour les tranches de 2500-4999 ETP à 20000-29999 ETP

Autre élément, les augmentations de prix en 2012 par rapport à 2011 sont de 3% dans un cas, de 3,5% dans deux autres cas. Le troisième fournisseur a modifié la structure de son offre en proposant 10 catégories d'établissements par tranche de population au lieu de 3 auparavant.

Bien sûr, ces trois fournisseurs proposant des plateformes d'interrogation et des services différents, cette comparaison de prix devrait être complétée par une évaluation qualitative. **Mais on constate qu'il serait possible de pratiquer une réelle mise en concurrence si les établissements concernés constituaient un groupement de commandes.**

3.9. Bilan

L'étude de plusieurs négociations montre qu'il est possible de chiffrer les gains résultant de la mutualisation, qu'il s'agisse de la différence entre l'achat hors consortium par chaque établissement séparément et l'achat par le consortium ou de la différence résultant de la renégociation des contrats, et qu'il conviendrait de mettre en place systématiquement des indicateurs de suivi des négociations.

Dans le cas du groupement d'achats le plus important, dans le cadre d'un *Big Deal*, l'étude d'un échantillon d'établissements divers par leur taille et leur chiffre d'affaires montre que l'économie réalisée par rapport à des achats isolés va de 50% à 180% selon les cas. Le gain pourrait être encore plus élevé si tous les établissements s'orientaient résolument vers *l'e-only*. Mais ce modèle, actuellement moins coûteux que le choix de collections dimensionnées aux besoins, reste globalement inflationniste et difficilement soutenable en période de difficultés économiques, et l'évolution vers un modèle plus flexible et moins cher devient urgente.

A l'opposé, l'exemple d'un groupement de commandes pour une base de données commune aux universités et EPST montre que la stabilité des prix est possible.

D'autres cas, en sciences pour l'ingénieur et en économie-gestion, montrent les bénéfices que procure la réunion en un groupement de commandes d'établissements ayant des besoins homogènes dans une spécialité et qui étaient traités auparavant différemment par les vendeurs. Par exemple, des groupements réunissant des universités et des écoles d'ingénieur ou des écoles de commerce, permettent de constituer une masse critique là où l'éditeur ou le fournisseur segmentait les clientèles, et facilitent les regroupements à l'échelle des campus universitaires.

Dans un autre cas, en chimie, une reprise de négociation après rupture a conduit à une stabilité de l'enveloppe globale, mais avec des évolutions contrastées selon les établissements. Un tel phénomène devrait conduire les groupements de commandes à établir leurs propres critères de répartition interne sans reproduire mécaniquement ceux de l'éditeur.

Dans le secteur juridique, la négociation de l'abonnement à une publication à mise à jour périodique montre aussi les effets positifs du groupement de commandes, qui obtient des remises d'environ 30% supérieures à la première proposition de l'éditeur.

Deux cas différents sont examinés en lettres et sciences humaines. L'exemple d'un groupement de commandes pour un portefeuille de revues francophones montre une évolution positive : globalement le nombre de titres s'accroît de moitié en 3 ans cependant que l'enveloppe globale progresse d'environ 10%, le modèle traitant favorablement les petits établissements et favorisant les regroupements au sein des PRES et des UNR. A l'opposé, l'étude des tarifs proposés par trois fournisseurs pour la même base de données internationale en littérature et linguistique montre qu'il serait avantageux de pratiquer une mise en concurrence.

Globalement se pose la question du degré de mutualisation pertinent selon la ressource, les besoins de l'établissement et le modèle tarifaire en vigueur. Le choix de l'abonnement à des bouquets plus ou moins larges ou de l'achat titre à titre selon les besoins disciplinaires des établissements peut rendre pertinents des groupements de commande associant un petit nombre de membres pour des achats spécialisés à côté de groupements plus généralistes.

Conclusion

Les modèles tarifaires des éditeurs et fournisseurs, complexes et peu lisibles, varient selon le type de ressources (périodiques ; bases de données avec ou sans accès à des articles en texte intégral ; livres électroniques ; dictionnaires, encyclopédies et ouvrages de référence). Ces modèles font intervenir différents critères, souvent combinés : le tarif consortiums ; la taille de la population desservie ; le nombre d'établissements contractants : le type d'établissement, classé en trois catégories (académique, gouvernemental et commercial) ; l'amplitude du contenu acquis (choix au titre à titre ; bouquets disciplinaires ; collection complète ; achat couplé de ressources différentes chez le même vendeur) ; la référence au coût du produit papier ; le couplage ou non de l'imprimé et de l'électronique ; le mode d'accès aux ressources (limité ou illimité) ; les usages ; l'intégration de publications en libre accès dans une offre payante. Certains éditeurs engagent une évolution vers des modèles basés sur l'usage, qui ne seraient pas forcément générateurs d'économies, et qui rendent impératif que les établissements maîtrisent la production et la gestion de leurs propres statistiques d'usage.

Dans ces différents modèles, il est difficile de comparer les tarifs proposés aux prix publics, les éditeurs imposant dans leurs contrats de licence des clauses de confidentialité. Il est toutefois nécessaire d'obtenir la publicité des conditions de vente une fois les marchés publics conclus. En effet, dans un secteur où la concurrence est limitée et où une revue n'est pas substituable par une autre, les clauses de confidentialité ont surtout pour effet de fragmenter les institutions d'enseignement supérieur et de recherche et de leur empêcher d'avoir une vision d'ensemble. Cette publicité faciliterait le suivi des effets réels des négociations, pour lesquelles il est nécessaire de mettre en place des indicateurs de mesure.

La segmentation pratiquée par les éditeurs entre établissements d'enseignement supérieur et organismes de recherche, entre universités et grandes écoles, etc..., n'est pas incontournable, et même si les tarifs appliqués sont différents, la négociation commune est avantageuse pour tous. Elle est de plus en plus nécessaire à l'échelle des PRES et FCS ou des projets d'EQUIPEX, de LABEX ou d>IDEX dans le cadre des investissements d'avenir, qui associent ces différents types d'institutions au niveau d'un site ou dans des projets nationaux. Là où les éditeurs segmentent les clientèles, il convient de constituer des communautés Enseignement supérieur et Recherche sur la base de besoins disciplinaires homogènes : par exemple, au plan national entre universités et grandes écoles ou entre universités et EPST ainsi qu'au plan local à l'échelle d'un site ou d'un campus.

Les modèles éditoriaux se diversifient également depuis une quinzaine d'années, notamment pour les articles, et à côté de l'offre commerciale se développent l'auto-archivage par les chercheurs dans des archives ouvertes thématiques, institutionnelles ou nationales, ainsi que la publication de revues en libre accès ou des revues hybrides combinant accès payant en-deçà d'une barrière mobile et accès libre. Toutefois si ces modèles connaissent un certain

essor et demandent à être soutenus par les pouvoirs publics, l'offre commerciale reste prédominante.

Pour faire une place grandissante aux publications en libre accès et aux archives ouvertes, il est de l'intérêt de la communauté universitaire et de recherche de développer des modèles de diffusion de l'IST qui traitent l'institution académique à la fois comme productrice et comme consommatrice (et non comme seule consommatrice) et de rééquilibrer ainsi les conditions économiques. De même, les modèles associant les budgets documentaires et les budgets de recherche renforcent l'institution académique dans ses négociations avec les éditeurs commerciaux en créant une communauté de besoins entre bibliothécaires et chercheurs

Plusieurs actions permettraient d'amplifier le mouvement vers le libre accès et ces actions auraient de ce fait une influence positive sur les négociations tarifaires:

- inclure systématiquement les coûts de diffusion et de publication dans le financement public des projets de recherche ;
- encourager parallèlement aux archives ouvertes le soutien aux modèles innovants de revues en accès libre, y compris sous forme de partenariats avec les éditeurs commerciaux et les sociétés savantes ;
- prendre réellement en compte dans les modèles hybrides la part des articles en libre accès financés selon le modèle auteur-payeur ;

En France, le consortium Couperin réunit la plupart des universités, des grandes écoles et des EPST, les grands EPST (CNRS, INSERM, INRA) ayant leur propre politique d'achat pour des ressources thématiques tout en participant aux groupements de commandes majeurs. Dans les contrats conclus par les membres de Couperin comme par les grands EPST, le poids financier des groupements de commandes s'accroît par rapport aux achats hors groupements. Le principal porteur de groupements de commandes, l'Abes, doit cependant trouver des solutions qui sécurisent sa trésorerie. Parallèlement, la mise en place en 2011 de premières licences nationales pour l'accès à des archives de revues ou à des corpus aura une incidence sur la relation avec les éditeurs pour la négociation de ressources courantes.

Le groupement de commandes doit être encouragé de préférence à de simples accords tarifaires dès qu'une ressource peut être acquise par un nombre suffisant d'institutions. Des groupements à géométrie variable pourraient être envisagés, en fonction du degré de mutualisation pertinent selon la ressource, les besoins des établissements concernés et le modèle tarifaire en vigueur. Le choix de l'abonnement à des bouquets plus ou moins larges ou de l'achat titre à titre selon les besoins disciplinaires des établissements peut en effet rendre pertinents des groupements de commande associant un petit nombre de membres pour des achats spécialisés à côté de groupements plus généralistes. Dans tous les cas, il faut pratiquer la mise en concurrence dès lors que l'éditeur n'est pas le fournisseur exclusif de la ressource.

Le groupement de commandes permet à la fois d'obtenir des économies d'échelle en termes financiers, de ressources humaines mobilisées et de gestion. Il suppose toutefois que l'ensemble des coûts soit pris en compte, de façon à ce que le porteur du groupement ne soit

pas en difficulté. Il convient également d'étudier les moyens techniques, juridiques et financiers de faciliter le portage de ces groupements de commandes par les établissements volontaires.

Le groupement de commandes permet aussi de répartir en interne les coûts sur une base différente des modèles économiques des éditeurs et des fournisseurs, de réaliser une péréquation à l'échelle nationale qui permette à tous ses membres un accès homogène selon des conditions équitables, et de contrebalancer les critères de taille ou de segmentation du marché appliqués par les éditeurs en homogénéisant les coûts par utilisateur. Les modèles de répartition interne des coûts sont de ce fait essentiels, y compris pour consolider le poids des institutions vis-à-vis des éditeurs. Un modèle multicritères, combinant soit la base du précédent contrat soit les capacités financières, les effectifs, l'intensité de la recherche et l'usage serait un premier pas vers une homogénéisation des coûts entre les institutions.

La négociation de ressources courantes en licence nationale devrait être préférée aux groupements de commandes dans deux cas : quand le nombre d'institutions abonnées à la ressource rend marginale le coût de l'extension de licence, quand il s'agit d'une ressource très spécialisée pertinente pour la recherche dont le coût empêche actuellement l'achat par des établissements isolés.

Quel que soit le modèle de négociation, il reste toutefois que les tarifs des éditeurs ont une courbe inflationniste très supérieure à l'évolution des conditions économiques et des budgets publics, ce qui les rend difficilement soutenable à court ou moyen terme. La stabilisation des prix est une exigence première de la négociation. Cette exigence permet de poser clairement la question du changement de modèle économique : si les accords pluriannuels sont générateurs d'économies financières et de gain en temps de négociateur, l'engagement de progression du chiffre d'affaires ne doit pas être supérieur à l'inflation. Par ailleurs, il faut déconnecter le coût du papier et le coût de l'électronique, favoriser le passage à l'*e-only* qui est générateur d'économies de coûts de gestion, organiser simultanément la conservation centralisée ou partagée d'un nombre limité d'exemplaires papier et l'archivage pérenne de l'électronique.

Enfin, l'usage prenant une place de plus en plus grande dans les modèles émergents, il est nécessaire que les établissements disposent d'un bilan global par ressource des titres et des articles effectivement consultés. Cela exige de rompre la dépendance vis-à-vis des éditeurs pour l'obtention de statistiques, et de mettre en place une solution technique mutualisée pour la production et la gestion de statistiques.

Pierre CARBONE

Propositions

1. Améliorer la visibilité des négociations dans le cadre des marchés publics :

- a) Pratiquer la mise en concurrence dès lors que l'éditeur n'est pas le fournisseur exclusif de la ressource
- b) Rendre publiques les conditions de vente une fois les marchés publics conclus.
- c) Mettre en place des indicateurs quantifiés de mesure des effets des négociations

2. Encourager les groupements de commandes de préférence à de simples accords tarifaires dès qu'une ressource est acquise par un nombre significatif d'institutions :

- a) Constituer des communautés enseignement supérieur et recherche sur la base de besoins disciplinaires homogènes à la place de la segmentation des clientèles pratiquées par les vendeurs
- b) Constituer des groupements à géométrie variable, en fonction du degré de mutualisation pertinent selon la ressource, les besoins des établissements et le modèle tarifaire en vigueur
- c) Elaborer des modèles de répartition interne des coûts favorisant un accès homogène dans des conditions équitables pour tous les membres du même groupement de commandes
- d) Etudier les moyens techniques, juridiques et financiers de faciliter le portage de groupements de commandes par les établissements volontaires

3. Explorer la négociation de ressources courantes en licence nationale de préférence aux groupements de commandes quand ces groupements atteignent une masse critique ou quand il s'agit de ressources très spécialisées dont le coût empêche actuellement l'achat par des établissements isolés.

4. Faire évoluer les modèles économiques

- a) Stabiliser les prix au niveau de l'inflation
- b) Déconnecter les coûts du papier et de l'électronique
- c) Obtenir des éditeurs des modèles plus flexibles en termes de contenus que les *Big Deals*, permettant par exemple des abonnements à un cœur de collection combinés avec des collections thématiques ou ciblées ;
- d) Favoriser le passage à l'*e-only* tout en organisant simultanément au plan national la conservation du papier et l'archivage pérenne de l'électronique
- e) Favoriser des modèles traitant l'institution académique à la fois comme productrice et consommatrice (et non comme seule consommatrice)

f) Elaborer des modèles associant les budgets documentaires et les budgets de recherche.

5. Amplifier le mouvement vers le libre accès

a) inclure systématiquement les coûts de diffusion et de publication dans le financement public des projets de recherche ;

b) encourager parallèlement aux archives ouvertes le soutien aux modèles innovants de revues en accès libre, y compris sous forme de partenariats avec les éditeurs commerciaux et les sociétés savantes ;

c) prendre réellement en compte dans les modèles hybrides la part des articles en libre accès financés selon le modèle auteur-payeur

6. Améliorer la mesure de l'usage

a) Rompre la dépendance vis-à-vis des vendeurs pour la production de statistiques ;

b) Mettre en place une solution technique mutualisée pour la production et la gestion de statistiques ;

c) Elaborer des bilans globaux d'utilisation par ressource des titres et articles effectivement consultés.

Annexes

Annexe 1 : Lettre de mission

Annexe 2 : Liste des personnes consultées

Annexe 3 Liste des sigles



MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

La Ministre

Nos réf. : CAB//BD/JLM

Paris le, – 1 MARS 2011

La Ministre de l'Enseignement supérieur et de
la Recherche

à

Monsieur le Doyen de l'Inspection générale
des Bibliothèques

Objet : Etude sur l'optimisation des coûts de la documentation électronique dans les établissements d'enseignement supérieur et les organismes de recherche français.

A la suite du rapport remis par l'inspecteur général des bibliothèques Pierre Carbone sur les *Coûts, bénéfices et contraintes de la mutualisation des ressources électroniques : éléments de comparaison internationale et propositions*, je souhaite que vous réalisiez une étude complémentaire sur l'optimisation des coûts de la documentation électronique dans les établissements d'enseignement supérieur et les organismes de recherche français.

Cette étude vient en appui de la mesure RGPP décidée en juin 2010 *Offrir aux chercheurs un accès à l'IST au meilleur coût*, et a pour but d'apporter aux différents acteurs, aussi bien au niveau ministériel que dans les établissements, des éléments d'aide à la décision au moment où sont engagés des programmes d'achat en licence nationale et où des projets sont présentés dans le cadre des investissements d'avenir.

Vous appuierez votre étude sur une enquête fournissant des éléments fiables sur les effets réels des différentes politiques d'achat (que ce soit au niveau d'un établissement, d'un PRES, d'un réseau thématique, d'un groupement d'achat dont la taille et le périmètre peuvent être variables, ou au niveau national) en termes d'économies de coûts et de retours sur investissement.

Je vous demande de bien vouloir me remettre un rapport d'étape au plus tard le 30 juin 2011 et un rapport définitif au plus tard le 30 septembre 2011.

Parallèlement à ce rapport, j'aimerais disposer d'une synthèse des expériences d'archives ouvertes conduites en France et de propositions concernant leur soutien éventuel par les pouvoirs publics.

INSPECTION GENERALE
DES BIBLIOTHEQUES
COURRIER ARRIVÉ LE

10 MARS 2011

02

Valérie PECRESSE

Annexe 2 – Liste des personnes consultées

- Michel MARIAN, MESR/MISTRD
 - Jean-Pierre FINANCE, président du Conseil d'administration de Couperin
 - Raymond BERARD, directeur de l'Agence bibliographique de l'enseignement supérieur
 - Grégory COLCANAP, coordonnateur de Couperin
- et les membres et invités du bureau professionnel de Couperin :
- Marie-Pascale BALIGAND, CEMAGREF,
François CAVALIER, Fondation nationale des sciences politiques
Catherine ETIENNE, Université Bordeaux 1 (responsable du département Coordination des négociations documentaire de Couperin)
Jérôme KALFON, Université Paris Descartes (responsable du département Etudes et prospective de Couperin)
André LOHISSE, Université Dauphine
Sylvie MERSADIER, ISAE Toulouse
Marie-Joëlle TARIN, Université Paris 1, BIU Sorbonne
Sandrine MALOTAUX, INP Toulouse
Guy COBOLET, BIU Santé
André DAZY, Université Paris Descartes
Laurent BAUDY, Université Bordeaux 1
- Groupe EPRIST (responsables IST des établissements de recherche):
Emmanuelle JANNES-OBER - CEMAGREF et Christine WEIL-MIKO - DIST-CNRS
(animatrices du groupe)
Marielle ARREGROS, BRGM
Joël BALLUET, IFSTTAR
Annie BUFFETEAU, IFPEN
Dominique CAVET, IRD
Monique COIGNARD, ADEME
Otilia HENRIET, IFREMER
Didier PELAPRAT, INSERM
Isabelle PRADAUD, INERIS
Jacques MILLET, INRIA
V SALMON, IRSN
Viviane MARTIN LE BERRE, IFREMER
Marie-Claire COET, ONERA
Dominique SIMON, DIST-CNRS

Annexe 3 – Liste des sigles et abréviations

ARL	Association of Research Libraries
BSN	Bibliothèque scientifique numérique
CERN	Organisation européenne pour la recherche nucléaire
CHU	Centre hospitalo-universitaire
CNRS	Centre national de la recherche scientifique
CNU	Conseil national des universités
COUNTER	Counting Online Usage of NeTworkd Electronic Resources
DDP	<i>Deep discounted price</i> (prix fortement remisé)
EPST	Etablissement public à caractère scientifique et technique
ETP	Equivalent temps plein
FTE	<i>Full time equivalent</i> (équivalent temps plein)
JISC	<i>Joint Information Systems Committee</i> (Royaume-Uni)
JSTOR	Journal storage
LSHS	Lettres, sciences humaines et sociales
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
PAPESR	Portail d'aide au pilotage de l'enseignement supérieur et de la recherche
PIRUS	Publisher and Institutional Repository Usage Statistics
PRES	Pôle de recherche et d'enseignement supérieur
SACD	Service à comptabilité distincte
SPARC	The Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition
SHS	Sciences humaines et sociales
SISE	Système d'information sur le suivi de l'étudiant
STM	Sciences, technologie, médecine
UNR	Université numérique en région