

Un Consortium pour des conditions favorables

Comment et pour quelles raisons négocier avec les éditeurs quand on est une bibliothèque ?

CELINE SAUDOU, EPFL LIBRARY

L'évolution de l'offre éditoriale vers les supports électroniques (ordinateurs, tablettes, applications pour smartphone, etc.) suppose une diversité de services promis par les éditeurs. Cette promesse a un prix que les bibliothèques s'efforcent de payer d'année en année.

Or, depuis une dizaine d'années, force est de constater que les services « offerts » par les éditeurs ne correspondent pas à l'augmentation des coûts (en moyenne 7 pour cent) : le prix des abonnements de journaux est toujours plus élevé sans qu'il y ait de nouveaux titres d'une année à l'autre (par exemple les journaux de American Society of Chemistry - ACS) ; les collections d'e-books ont des DRM qui limitent la consultation (par exemple Pearson) ; les bases de données fournies par les éditeurs possèdent des métadonnées de faible qualité et des API qui ne permettent pas une utilisation maximale (par exemple, le contenu des bases de données n'est pas référencé dans les outils de découverte - SIGB de quatrième génération). De plus, les coûts liés à la production, la diffusion et le stockage des collections électroniques sont bien moindres que les collections imprimées.

Plus riche que Google-Amazon-Facebook

Que peut donc faire concrètement une bibliothèque face à des éditeurs qui, d'une part, sont définies comme des sociétés commerciales atteignant le milliard de CHF en terme de chiffre d'affaires (par exemple le chiffre d'affaire d'Elsevier atteint 3 milliard USD en 2018, avec une marge nette de 35 pour cent faite sur le dos des bibliothèques : ce qui fait de lui un acteur plus riche que Google-Amazon-Facebook réunis!) et qui d'autre part, sont en situation d'oligopole (par exemple Springer qui a racheté Nature Publishing Group en 2017) ? La publication scientifique est un marché très inhabituel du fait de l'absence totale de la concurrence (une revue est unique) et de sa conséquence directe : un public captif...

La réponse n'est pas simple et elle est à chercher dans les initiatives nationales et internationales qui ont fait naître les consortiums de bibliothèques. Leur mission principale est d'obtenir pour l'ensemble des bibliothèques membres des conditions favorables, c'est-à-dire leur permettre d'accéder à un maximum de contenu pour un prix raisonnable. C'est à ce moment qu'interviennent les techniques de négociation.

Le plan de négociation

En Suisse, le Consortium des bibliothèques universitaires suisses, avec l'appui d'une équipe issue des différentes bibliothèques membres, préparent un plan de négociation et affinent les techniques pour obtenir un maximum de résultats :

Connaître son partenaire de jeux : contrairement aux Etats-Unis, les éditeurs ne sont pas vus comme des ennemis à abattre, mais comme des joueurs respectant des règles de réciprocité

- Établir une wish-list en distinguant les objectifs définitifs de ceux qui peuvent être partiellement (voir pas du tout) atteints
- S'assurer que les conditions d'utilisation pour la communauté de lecteurs desservis par les bibliothèques soient optimales (PEB autorisé, réutilisation des publications avec la mention CC-BY, etc.)
- Garantir une solution d'archivage pérenne en cas de non renouvellement du contrat
- Être capable de comprendre clairement les modèles de prix appliqués par les éditeurs
- Offrir un cadre suffisamment souple pour que la communauté de lecteurs puisse déposer leurs articles (post-print) sans période d'embargo et rester propriétaire de leurs articles

Kosten steigen jährlich um 7 Prozent

Die Digitalisierung des redaktionellen Angebots (wissenschaftliche Zeitschriften, E-Books, Datenbanken etc.) hält mit der Kostenzunahme von durchschnittlich 7 Prozent pro Jahr nicht Schritt.

Deshalb sollen Bibliothekskonsortien günstige Bedingungen für die Mitgliedsbibliotheken schaffen, das heisst, ihnen den Zugang zu möglichst vielen Inhalten zu einem angemessenen Preis ermöglichen. In der Schweiz erstellt das Konsortium der Schweizer Hochschulbibliotheken einen Verhandlungsplan und entwickelt die entsprechenden Techniken weiter.

» consortium.ch