::Savoirs LE FIL DES IDÉES

# Les collections dans « l'âge de l'accès[1] » : le consortium Couperin* et la documentation électronique

Lieux de savoir, 1. Espaces et communautés, Albin Michel, 2007, p. 654-680

François Cavalier

La création du Web, l'émergence et l'expansion exponentielle des contenus en ligne ont profondément modifié l'économie globale de la documentation et la place des acteurs traditionnels, éditeurs, bibliothécaires et chercheurs. La recherche d'informations scientifiques dépend des conditions de production, mise en forme, accessibilité et conservation de l'Information scientifique et technique (IST*). La documentation électronique est marquée par la prédominance de grands groupes éditoriaux de taille mondiale très présents dans le domaine scientifique et médical.

## Spécificité de la publication commerciale scientifique

Dans la chaîne de production traditionnelle de l'IST, le producteur de l'information scientifique, c'est-à-dire le chercheur, fournit à l'éditeur un document qui sera soumis à la relecture des pairs (les *referees*, membres de comités de lecture des revues en charge de l'évaluation du contenu scientifique et de l'acceptation ou du rejet de l'article soumis) ; ceux-ci vont effectuer des vérifications, demander des compléments d'informations, voire des corrections, pour, finalement, rejeter ou valider l'article proposé. L'enjeu, pour le scientifique, consiste à publier dans la meilleure revue, la plus reconnue dans son champ disciplinaire et, généralement, dotée du plus fort facteur d'impact[2], en particulier dans le champ des sciences dites « exactes ». L'objectif du chercheur n'est pas une rémunération matérielle puisque, la plupart du temps, son travail ne fait l'objet d'aucun paiement. Il vise, en fait, la reconnaissance des pairs, forme de rémunération symbolique qui lui sera créditée dans l'évaluation de ses

travaux au sein de sa communauté disciplinaire et, au-delà, de sa carrière, au sein de l'institution qui l'emploie. Ainsi, le lien qui unit les chercheurs avec leurs éditeurs n'est pas un lien directement et spécifiquement économique. Les chercheurs ont besoin des éditeurs pour publier leurs travaux, pour créer les revues qui vont leur permettre de valoriser leurs recherches dans des publications centrées sur leur spécialité, voire leur segment de spécialité. Les éditeurs représentent un support logistique, une base de compétences et de savoir-faire ainsi qu'une capacité économique dont les chercheurs ne disposent pas. Ils valorisent ainsi les travaux des scientifiques et leur fournissent aussi l'occasion d'asseoir encore leur prestige scientifique en les sollicitant pour participer au comité de lecture ( *editorial board*) de ces revues ou, même, pour les diriger, la renommée de la revue étant notamment liée à celle des scientifiques qui en contrôlent le contenu.

Quelle que soit la nature de l'organisation en charge de l'édition, les intérêts économiques existent bien pour les chercheurs, mais ne sont pas premiers, car ils demeurent toujours liés à l'activité de recherche elle-même et à son financement, et non pas à la rétribution directe du chercheur. Cette fonction éditoriale peut être assurée par des entrepreneurs privés spécialisés, mais aussi par des structures publiques ou associatives : société savante, association, institution de recherche ou Académie. Les sociétés savantes éditrices de journaux réputés (comme les grandes sociétés américaines du type de l'American Chemical Society – ACS*) financent souvent les laboratoires avec le produit des ventes de leurs revues. Quant aux éditeurs commerciaux, leur participation au financement de la recherche peut prendre diverses formes : aide à la tenue de congrès, de journées d'étude, prise en charge de frais de déplacement des chercheurs, etc. Il est à noter que cette structuration de l'édition scientifique n'est pas la même dans les domaines scientifiques relevant des sciences dites « dures » et les domaines littéraires ou de sciences humaines et sociales. La dimension financière des organisations éditoriales opérant dans les sciences dures est souvent sans commune mesure avec celle des éditeurs de lettres et de sciences humaines ; et, de même, les moyens des grandes sociétés savantes américaines du secteur Sciences, techniques et médecine (STM*) sont largement supérieurs à ceux gérés par les institutions équivalentes dans les autres secteurs disciplinaires. D'ailleurs, les prix pratiqués par ces sociétés savantes scientifiques, s'ils ne progressent pas aussi vite ou augmentent en moindre proportion que ceux des grandes sociétés commerciales du secteur, demeurent néanmoins très élevés.

Si les rapports entre chercheurs et éditeurs sont dominés par des enjeux symboliques forts, beaucoup plus que par des intérêts financiers, le système de vente de la revue, en revanche, relève bien, pour sa part, d'un mécanisme économique parfaitement intégré au fonctionnement financier des marchés, tout spécialement pour les

grandes sociétés internationales, avec actionnaires et fonds de pension en arrière-plan.

## Le contexte de l'émergence de la documentation électronique

La documentation électronique, la question de sa viabilité économique et de son mode de diffusion émergent au début des années 1990, notamment avec le projet TULIP* (The University Licensing Program)[3] lancé en 1991 sous l'égide de l'éditeur Elsevier et de neuf universités américaines, dans le dessein de vérifier la faisabilité technique et économique d'une offre documentaire scientifique en ligne et d'en analyser les usages. Elle apparaît à la faveur de l'émergence et du développement rapide d'une technologie nouvelle, le Web, mais aussi dans un contexte de crise de la publication scientifique. L'augmentation régulière et massive du prix des abonnements pendant cette période conduit, pour la première fois, les grandes bibliothèques américaines à supprimer des titres de leurs collections au début des années 1990.

*Les coûts de la documentation papier*

Ceux-ci progressent continûment depuis plus de quinze ans, bien au-delà des pourcentages d'inflation comme le montre le tableau ci-dessous[4] :

Figure 1. Dépenses pour l'acquisition de monographies et de périodiques des institutions publiques de l'Association des bibliothèques de recherche (Association of Research Libraries).

Ces augmentations successives et continues ont beaucoup contribué à laminer les collections d'abonnements dans les bibliothèques universitaires pendant la décennie 1980. La situation s'est améliorée après la publication du rapport Miquel [5] en 1989 et l'augmentation des crédits d'acquisition qui s'était ensuivie. Malgré cet effort, les bibliothèques ne purent qu'enrayer la baisse du nombre de leurs abonnements. Dans ce contexte, les CADIST* (Centre d'acquisition et de diffusion de l'information scientifique et technique[6]), créés e n 1980, servaient de bibliothèques de recours pour l'ensemble du réseau et accomplissaient cette mission par le biais du Prêt entre

bibliothèques (PEB*). Toutefois, ces établissements ont également subi une érosion régulière de leurs collections du fait des augmentations de prix pratiquées par les grands groupes éditoriaux. Ce phénomène mondial a affecté tous les pays, y compris les plus riches.

*Les effets de la constitution d'une offre électronique*

Dans ce contexte, l'avènement de la documentation électronique fut incontestablement une véritable embellie pour les bibliothèques. Elle le fut au moins à deux titres : au bénéfice des collections et des services rendus à l'usager, mais aussi en faveur du rôle joué par la bibliothèque au sein de l'Université.

L'accès aux catalogues numérisés des grands éditeurs scientifiques permit aux bibliothèques d'étoffer considérablement leur offre pratiquement du jour au lendemain. En effet, le modèle économique dominant (connu sous le nom de *Big deal*) permet l'accès au catalogue complet de l'éditeur pour un surcoût établi sur le chiffre d'affaires réalisé à partir des abonnements papier. De cette manière, toute bibliothèque souscrivant à ce type d'accord commercial est capable, quelle que soit la taille initiale de ses collections, d'offrir un vaste panel de revues suivant l'importance de l'éditeur. Ainsi, en 1999, la conclusion du premier contrat négocié par le consortium Couperin (acronyme pour Consortium universitaire de publications numériques) avec l'éditeur Elsevier pour l'accès en ligne à son catalogue complet de titres (service dénommé *ScienceDirect*) eut-il pour effet d'accroître instantanément la collection des bibliothèques signataires de l'accord de plus de 1 200 titres, dont la plupart étaient nouveaux par rapport à ceux souscrits sous forme papier par chacune d'entre elles. Cette offre documentaire régénérée et multipliée a immédiatement conquis les chercheurs, surtout dans le domaine des Sciences, techniques et médecine où ils purent trouver l'essentiel des ressources documentaires qui leur sont nécessaires et, au-delà, une offre variée sollicitant leur curiosité. Le phénomène fut très rapidement assimilé par la communauté des chercheurs qui considèrent à présent, après quelques années d'utilisation, complètement naturel de disposer, en ligne, sur un simple clic de souris, d'une documentation riche et variée.

Le second impact est celui de l'amélioration du positionnement de la bibliothèque au sein de son établissement de recherche ou d'enseignement supérieur. Il découle de l'accroissement de l'offre qui donne à la bibliothèque un regain de prestige et d'intérêt. Avec la mise en œuvre et la gestion des accords commerciaux particuliers pour ces souscriptions, la bibliothèque devient l'opérateur de la documentation électronique pour son université : elle gère l'accès des chercheurs à l'information, la négociation à l'échelle de l'établissement, la mise en place des accès et le suivi technique, documentaire et financier des accords passés. Avec ce nouveau service, la bibliothèque universitaire

a la possibilité de mieux jouer son rôle de Service commun de la

documentation (SCD*) défini par le décret n° 85-694 du 4 juillet 1985 [7] qui la place au centre du dispositif de documentation universitaire, alors même que l'harmonisation globale de la gestion documentaire est encore un objectif à atteindre dans les universités. En effet, la situation documentaire des universités françaises se caractérise, dans l'ère du papier, par une balkanisation extrême des ressources, l'éclatement de leur mode de gestion, assurée par des laboratoires et des Unités de formation et de recherche. Cette réalité a une histoire et des causes variées, telles que la faiblesse des moyens des bibliothèques universitaires, le besoin de proximité des ressources documentaires exprimé par les chercheurs, la tendance de chaque unité universitaire à recréer le monde autour d'elle pour en maîtriser tous les éléments et, enfin, la concurrence constatée parfois entre chercheurs et bibliothécaires, autour de la maîtrise de la constitution des collections. Ce dernier point reflète peut-être un certain retard des universités françaises sur le plan de la culture documentaire en regard des pratiques anglo-saxonnes.

## Les modèles économiques[8]

Ces évolutions sont principalement le fait des modèles économiques de la documentation électronique qui induit un régime nouveau d'administration de la documentation. Ces modèles revêtent plusieurs formes dont les principales sont les suivantes : 1) papier + électronique ; 2) électronique + papier (à prix remisé, DDP* – Deep Discount Price) ; 3) tout électronique ( *e-only*) ; 4) classification suivant la taille de l'établissement ( *tiering*) ; 5) paiement à la transaction ( *pay-per-view*).

1) Le modèle « papier + électronique » peut prendre deux formes : dans le premier cas, il s'agit d'une simple extension à la version électronique du périodique imprimé titre à titre. Cette formule est pratiquée, par exemple, par de petits éditeurs ou sociétés savantes qui ne possèdent qu'un titre ou un faible portefeuille (portfolio) de titres et qui donnent accès à la version électronique soit directement, soit par l'intermédiaire d'un « agrégateur[9] ». Elle demeure dans le champ du modèle classique de l'économie du papier.

La seconde formule de ce modèle économique prend pour référence le chiffre d'affaires réalisé par un établissement pour l'ensemble des titres souscrits sous forme papier. Dans sa version simplifiée, on applique alors un pourcentage qui constitue le surcoût électronique (

*e-fee*). Celui-ci varie suivant le volume représenté par ce chiffre d'affaires : les établissements sont classés par catégorie (du type : petits, moyens, grands) et, à chaque niveau, le pourcentage varie et devient plus faible pour les grands établissements au fort volume de chiffre d'affaires. Dans ce modèle, la collection papier qui rentre en ligne de compte dans le calcul du surcoût est aussi un élément de la négociation. Le maintien de cette collection au niveau établi par le fournisseur en référence au nombre de périodiques souscrits par le passé est une exigence incontournable dans ce modèle. Le volume de dépenses doit rester stable en évoluant à partir de la base définie (la collection de l'année « n »). Seul le niveau d'augmentation tarifaire annuel de cette collection peut faire l'objet d'une discussion ; il s'agit là d'un point important compte tenu de la flambée des prix des abonnements pendant la dernière décennie. Dans ce type d'accord, en fait, l'éditeur s'assure une évolution certaine de ses rentrées qu'il accepte de limiter en échange de cet engagement. Pour ce faire, une limite d'augmentation des prix ( *price cap*) – souvent comprise entre 4 et 6 ou 6,5 % – est conclue entre le vendeur et l'acheteur. Par ailleurs, les acheteurs tentent de desserrer l'étau de l'obligation du maintien du volume dépensé chez le fournisseur. L'éditeur accepte que les titres inclus dans le volume d'affaires puissent varier d'une année sur l'autre à condition que le montant dépensé ne baisse pas. La seule marge de manœuvre consiste à négocier un pourcentage de désabonnement (attrition des collections). Il est très difficile d'obtenir plus de 2 %, et le modèle global du maintien du chiffre d'affaires n'en est pas véritablement affecté.

2 et 3) Les modèles « électronique + papier » et « tout électronique » ( *e-only*) sont deux variantes qui placent la collection électronique au cœur de la transaction et la privilégie par rapport au papier. Ils prennent tous deux pour fondement les dépenses réalisées par l'établissement pour ses abonnements papier, mais ils convertissent la souscription en un volume financier qui va devenir le chiffre d'affaires de référence. L'utilisateur doit alors supprimer ses abonnements papier en échange d'un accès global au catalogue en ligne de l'éditeur. Ce chiffre d'affaires de référence va aussi évoluer en fonction d'un pourcentage d'augmentation annuelle négocié et fixé dans l'accord final. Dans la formule « électronique + papier », le client peut, en outre, acquérir des abonnements papier de sa liste de référence à un tarif préférentiel remisé jusqu'à 75 % de la valeur catalogue (formule du DDP).

4) L'échantillonnage des établissements classés par taille ( *tiering* ou *banding*) est très utilisé pour la vente de bases de données, le classement des établissements par taille (nombre d'usagers, nombre d'enseignants-chercheurs) permettant d'élaborer des grilles de tarification applicables à tous les types d'institutions. La notion de chiffres d'affaires n'est pas pertinente dans ce cas, et seule l'évaluation des usages potentiels contribue à la fixation du prix. Des fourchettes

de population définissent des catégories dans lesquelles les établissements clients sont ventilés et correspondent à un niveau tarifaire. La négociation portera, dès lors, sur la définition des populations (tous les usagers, les chercheurs et assimilés, toutes les disciplines ou une sélection de disciplines) et intégrera aussi le nombre d'établissements impliqués dans l'accord.

Dans les trois modèles décrits, le fournisseur peut déterminer un seuil de tarification applicable aux plus petits établissements ou à ceux disposant d'un chiffre d'affaires d'abonnement jugé trop faible (voire inexistant dans le cas où l'institution n'a souscrit aucun abonnement auprès du fournisseur). Ce ticket d'entrée (tarif de base : *flat fee*) détermine la dépense minimale exigée par le fournisseur.

5) Le paiement à la transaction ( *pay-per-view*) : ce dernier modèle tarifaire est peu utilisé par les établissements ; il correspond à un paiement à l'acte dans une pure logique d'usage sans se référer à une quelconque politique d'acquisition de droit à l'archivage et de constitution d'une collection. Ce modèle est véritablement celui correspondant à ce que Jeremy Rifkin décrit dans *L'Âge de l'accès* qui voit « les réseaux prendre la place des marchés, et la notion d'accès se substituer à celle de propriété[10] ». Plus destiné à l'utilisateur final qu'à une institution, il n'est pas, à l'heure actuelle, utilisé par celles-ci dans le cadre des accords qu'elles signent. Il n'est pas exclu que, ponctuellement, des chercheurs, au sein de quelques laboratoires, y aient recours pour des besoins spécifiques. En revanche, cette notion du paiement rapporté directement à la consommation demeure un modèle exploré par les fournisseurs. La notion de consommation d'un site pourrait, en effet, servir d'étalonnage à une grille tarifaire qui rapporterait le prix du service aux consommations des clients. Son application se heurte aujourd'hui à deux obstacles : d'une part, il n'est pas certain que ce modèle apporte beaucoup plus d'informations que la classification par taille ou par chiffre d'affaires qui sont autant d'indices d'un usage potentiel ; d'autre part, il nécessite de détenir un instrument de mesure irréfutable, donc contrôlable par les deux parties, permettant d'établir des données incontestables. Si des progrès importants ont été réalisés avec la création du référentiel COUNTER* (Counting On Line Usage NeTworked Electronic Resources) [11] qui fournit des éléments descriptifs normalisés des utilisations, à ce jour le suivi et le contrôle des accès ( *monitoring*) sont assurés par les outils en possession des seuls fournisseurs. Les établissements ne possèdent pas les instruments de mesure adaptés qui leur permettraient de confronter leurs données avec celles des éditeurs ou, de manière plus problématique, n'obtiennent pas les autorisations pour le faire. En effet, la gestion des accès par adresse IP* (Internet Protocol), actuellement très largement pratiquée par les fournisseurs, permet d'identifier les postes connectés ; en revanche, les *proxys*, ordinateurs dédiés à la gestion d'adresses IP et capables de tracer les

interrogations des chercheurs, sont moins contrôlables par les éditeurs et, de ce fait, sont souvent proscrits.

Ces différents modèles économiques peuvent se raffiner avec l'introduction de composants tarifaires divers et plus ou moins sophistiqués (pas moins de sept composants tarifaires pour l'accès au catalogue *ScienceDirect* par exemple) se combinant avec les conditions tarifaires générales pour affiner le modèle et rapprocher les bénéfices financiers de l'usage. Parmi ces composants figure notamment le paiement d'un droit d'accès à la partie non souscrite du catalogue.

La consultation des revues qui ne font pas partie de la liste de base servant au calcul du surcoût est taxée à son tour (à la différence des premiers modèles qui ne le prévoyaient pas). Le rapport entre consultation des titres souscrits et les autres permet au fournisseur de déterminer le calcul d'une surtaxe pour les établissements à faible chiffre d'affaires dans leur catégorie. Cette notion est intéressante parce qu'elle permet de comprendre que, derrière les lourds, complexes et peu transparents modèles de tarification, quelques calculs économiques ont un impact fort sur la cible économique du fournisseur : le calcul du coût par article (CPA*, *« cost per article »*) lui permet de se situer par rapport à la concurrence, d'évaluer le réalisme de ses objectifs et, le cas échéant, d'en tirer avantage pour la négociation.

## Les impacts de ces modèles économiques

### *Le Big Deal, le packaging et leurs conséquences*

La nécessité de rentabiliser au plus vite les lourds investissements réalisés par les fournisseurs pour la numérisation de leurs revues (et d'ailleurs bien financés par les bibliothèques et autres institutions publiques au rythme des augmentations des abonnements) a fortement incité les prestataires à retenir un modèle économique simple, privilégiant la fourniture complète de leur catalogue sous forme d'un lot indissociable plutôt que de le fragmenter en autorisant une sélection de titres par le client comme dans l'usage de l'abonnement papier. Il s'agissait pour eux à la fois de limiter le plus possible les risques et de consolider leur position en garantissant un niveau de vente du périodique papier et de se faciliter l'administration et le suivi de ce nouveau mode de diffusion d'informations. Afin d'aider à la création de ce nouveau marché, les fournisseurs ont consenti des conditions plutôt avantageuses en permettant l'accès au catalogue complet. Ce faisant, nous passons, en fait, d'une économie de détail à une économie de grande distribution avec ses *packages*, son circuit de distribution et ses offres promotionnelles.

#### Le *packaging* ou l'obsession du formatage

À côté du *Big Deal* qui cible *a priori* les établissements d'enseignement supérieur et de recherche desservant une population importante et variée, il fallait bien aussi offrir d'autres modalités de souscription à une sélection de titres pour les institutions plus petites ou aux besoins moins conséquents. Le souci d'une gestion optimisée des portefeuilles d'abonnements de la clientèle et des contrats conduit alors le fournisseur à réduire au minimum ses interventions pour en assurer le suivi. Afin d'éviter la gestion individualisée, établissement par établissement, d'une liste de souscriptions différentes, ceux-ci formatent leur offre commerciale dans des *packages* prédéfinis. Cette offre traduit une approche commerciale qui segmente le marché en fonction de la capacité financière des établissements.

**Les nombreuses conséquences de ces modèles**

Il convient d'observer au préalable que le marché reflète le déséquilibre grave des relations entre bibliothèques et fournisseurs au bénéfice de ces derniers. Ce marché étroit est complètement captif et permet aux éditeurs de minimiser leurs risques au moyen de clauses souvent léonines, dans un contexte où la concurrence a peu de place, chaque revue ayant sa cible particulière.

a) Ces modèles assujettissent le calcul de la documentation électronique à celui des abonnements papier. Ce faisant, le fournisseur parvient à neutraliser le marché en figeant la dépense du client pendant la durée du contrat et en le privant de toute possibilité de se désabonner pendant sa durée. Cette modalité, très contraignante pour le budget des bibliothèques qui croît toujours en moindre proportion par rapport aux augmentations tarifaires, a pour effet de faire reporter leurs marges de désabonnements possibles sur les revues ou documents de fournisseurs ne pouvant mettre en place ce type d'accord. Le *Big Deal*contribue ainsi à laminer un peu plus la concurrence et à drainer les publications vers les grands groupes.

Alors que le document électronique fait basculer la communication scientifique dans une ère nouvelle, il est intéressant de constater que la référence à la souscription papier demeure le point d'ancrage des modèles économiques de ce nouveau format. Ce phénomène laisse à penser que ces modèles économiques ne sont pas encore totalement stabilisés et qu'ils n'ont pas encore entièrement basculé du côté de l'économie de l'accès, en référence aux modèles régissant l'accès aux fluides ou à l'électricité, même si certains aspects de cette économie y sont déjà à l'œuvre.

b) Les contrats signés ouvrent, par ailleurs, un droit d'accès temporaire à la documentation distinguant généralement le contenu souscrit (la liste des abonnements papier ou la liste de ceux correspondant au chiffre d'affaires retenu pour base dans le cas du contrat *e-only*) et le contenu non souscrit (le reste de la collection en

ligne). Les droits d'archivage sont ainsi limités à la partie dite « souscrite ». En cas de résiliation du contrat, l'abonné conserve la possibilité de consulter la documentation souscrite correspondant à la durée de son abonnement électronique sur la plate-forme de l'éditeur. Il peut, s'il le souhaite, demander à récupérer ses données pour les charger sur un serveur et les exploiter. À ce jour, cette possibilité contractuelle n'a jamais été mise en œuvre dans un établissement en France. La récupération des données, leur chargement et, surtout, leur exploitation sur un logiciel à concevoir et à administrer exigent des investissements financiers et humains supplémentaires. Pour cette raison, la nouvelle licence signée avec l'éditeur Elsevier pour l'accès au produit *ScienceDirect*, prévoit le dépôt des données de l'éditeur sur deux sites nationaux (ABES*-CINES* – Agence bibliographique de l'enseignement supérieur - Centre informatique national de l'enseignement supérieur – et INIST*-CNRS* – Institut de l'information scientifique et technique - Centre national de la recherche scientifique), à charge, pour ces opérateurs, d'en assurer la maintenance et de gérer les droits des établissements membres de l'accord. Cette clause est importante pour éviter la volatilisation des données souscrites. Dans cette nouvelle économie de flux que n'ordonne plus la propriété des données, le risque est grand de voir disparaître le capital intellectuel souscrit ou de devoir le repayer plusieurs fois. Cette notion de propriété intervient si peu qu'un des responsables d'une maison d'édition de taille internationale déclarait même, durant le congrès ICOLC* (International Coalition of Library Consortia) de Barcelone en 2004, que les droits d'archivage des bibliothèques pourraient être considérés sur le modèle des programmes de fidélisation aérien comme autant de *miles* acquis, à convertir, sur mesure, lors d'une éventuelle demande de récupération des données.

c) Ce mode de calcul de surcoût privilégie les établissements de taille moyenne ou petite dont les chiffres d'affaires papier sont les plus bas, tandis que les établissements plus importants paient la majorité des coûts par le biais de leurs abonnements. On obtient ainsi une tendance au nivellement des offres documentaires particulièrement sensible dans le domaine des sciences exactes. Ce nivellement quantitatif est en effet heureux pour la communauté des chercheurs qui, quelle que soit son institution de rattachement, peut ainsi disposer d'une offre comparable. Cependant, il a pour effet de dénier aux scientifiques comme aux bibliothécaires leur droit d'effectuer un choix. Dans ce contexte, la notion de collection s'évapore au profit d'une connexion tarifée à un stock de matières premières délivré en débit continu.

### *Sortir du Big Deal*

Échapper au *Big Deal* n'est pas chose aisée[12] : du fait de la faiblesse des alternatives proposées, mais aussi du nombre d'établissements impliqués par les accords. Ainsi, lors de la dernière négociation pour le

produit *ScienceDirect* d'Elsevier qui regroupe 127 établissements au sein du même accord, le groupe de négociation avait-il fait le choix de travailler sur une sélection d'environ 1 300 titres sur les 1 800 du catalogue. Or, ce « conteneur de titres » (UTL – Unique Title List) était à la fois trop important pour constituer une économie significative par rapport au catalogue complet et le résultat d'un compromis pour les établissements ; cette sélection, liste commune à tous, ne représentait le réel choix d'aucun, et le catalogue complet était, en dernière instance, le plus petit dénominateur commun pour les membres de l'accord.

Il faut cependant souligner que les accords commerciaux du type *Big Deal*ont aussi contribué à construire une offre de masse mise à la disposition de la communauté de la recherche ; certes, celle-ci comporte bien des titres qui n'intéressent pas telle communauté sur un site donné, et le fait de payer aussi pour eux irrite, à juste titre, bien des chercheurs, mais cette offre de masse fait désormais partie du paysage de la recherche de ce début de xxi^e^ siècle, et ses bénéficiaires ne voudraient plus d'un retour en arrière ; nous sommes passés d'une ère de pénurie documentaire, dans les années 1980, à une ère de relative abondance, qui plus est assez largement répartie sur le territoire, indépendamment de la taille des établissements. Cette documentation riche et variée fait aujourd'hui naturellement partie de l'univers de travail du chercheur. Toutes les études sur les usages[13] font apparaître que les chercheurs lisent plus et de manière plus extensive que par le passé. Toutefois, il est nécessaire que cette offre de masse puisse être affinée et mieux adaptée aux besoins réels de la recherche. C'est la raison pour laquelle les consortiums plaident avec insistance pour une offre plus flexible, permettant de leur restituer la capacité de sélectionner qui leur est déniée par le système en place.

## La difficile question du prix

Au final, quel est le prix de la documentation électronique ? Combien coûte-t-elle à l'éditeur, quel est son seuil de rentabilité après investissement et y a-t-il un juste prix ? Ces questions, bien légitimes, débordent largement le cadre de cet exposé, mais ne peuvent pourtant être éludées, tant elles sont au cœur de l'activité de négociation comme de la réflexion sur l'évolution du modèle économique global de la communication scientifique. Nous avons déjà évoqué les principaux composants des modèles tarifaires. Concernant les coûts, des études[14] montrent combien la production électronique a atteint un niveau de maturité limitant les investissements des fournisseurs, ainsi qu'une stabilisation des coûts de production et de gestion de cette offre en ligne. Le recours renforcé aux technologies devrait même contribuer à une baisse des prix puisque ce *process* est plus

économique que celui de la production papier. Du côté des utilisateurs, nous commençons aussi à avoir une idée des coûts de gestion et d'administration de cette documentation, qui peuvent être comparés à ceux du papier. On voit bien ainsi que le prix est le résultat complexe de différents facteurs, dans lesquels les coûts de production n'ont pas toujours le rôle prédominant. Le prix, c'est aussi le montant que le client est prêt à payer pour disposer du bien en question. Cela apparaît clairement dans le domaine de la diffusion de l'IST qui constitue un marché complètement captif. Les chercheurs sont des producteurs-utilisateurs totalement dépendants de ce système éditorial qu'ils dénoncent, mais qu'ils alimentent consciencieusement en lui confiant la mesure de la qualité de leur travail et de leur évaluation.

Dans *L'Âge de l'accès*, Rifkin note :

> [la] nouvelle organisation de l'activité économique entraîne de nouvelles formes de concentration du pouvoir et de la richesse aux mains d'un petit nombre d'acteurs[15].

Effectivement, le secteur de l'édition scientifique est en pleine recomposition et connaît un très fort phénomène de concentration avec l'avènement de grands groupes mondiaux issus de fusions de maisons d'édition qui occupent des positions dominantes, mais qui demeurent cependant, prudemment, en dessous du seuil du monopole tel que défini par la loi.

Figure 2. Pourcentage de revues en Sciences, techniques et médecine possédés par les principaux groupes éditoriaux, mars 2005.

Springer a absorbé Kluwer, Elsevier a absorbé, entre autres, Academic Press, Lexis-Nexis, Cell Press, Masson ; et, même si les fusions marquent le pas, rien n'indique que le processus soit arrivé à son terme. L'étude des prix fait aussi apparaître que les augmentations sont plus fortes chez les éditeurs commerciaux que chez les éditeurs non commerciaux (*« non for profit organizations »* telles que les sociétés savantes ou les fondations). On s'accorde à voir là un effet négatif des fusions décrites plus haut[16]. Ainsi, rien ne paraît justifier une augmentation aussi forte et régulière des tarifs si ce n'est la recherche de profits toujours plus élevés au bénéfice d'actionnaires exigeants. De fait, malgré l'existence de prix catalogue censés servir de base à la négociation, l'acheteur ne dispose pas, à ce jour, d'éléments lui permettant de comprendre clairement ce qui fait le prix et le justifie ; il ne saisit pas les raisons du coût et de l'augmentation des articles qui

sont le produit de la recherche. Avec ces modèles économiques

raffinés et complexes, que payons-nous, se demande Ann Okerson [17] ? Le prix ou le modèle de prix ? Cette interrogation pèse beaucoup dans la prise de conscience de la communauté de la recherche internationale et motive son désir de reprendre en main, partiellement au moins, la communication scientifique.

Ces nouveaux schémas de production, de vente et de diffusion de la documentation électronique ont conduit les bibliothèques à adapter leur mode d'acquisition. Dans l'univers du papier, la relation traditionnelle entre bibliothèque et éditeur scientifique médiatisée, la plupart du temps, par un agrégateur pour les abonnements aux périodiques est devenue partiellement caduque. Pour négocier et acquérir la documentation électronique, les bibliothèques ont dû se regrouper en consortium pour obtenir de meilleures conditions tant financières que d'usage. Le consortium est ainsi, d'abord, un lieu de mutualisation de compétences, et c'est à cet enjeu premier que répondit la création du consortium Couperin, en 1999.

## Brève histoire des consortiums en France[18]

### *Les différents formats de négociation*

Le développement des consortiums en France a connu plusieurs phases, le besoin d'aborder de manière groupée la négociation de l'offre électronique avec les éditeurs s'exprimant au travers de différents types de regroupements, de nature thématique, locale, régionale ou nationale. À la fin des années 1990, l'idée prévalait que l'action de plusieurs types de consortiums, abordant l'offre électronique suivant des critères variés et qui leur étaient propres, était de nature à assouplir l'offre éditoriale dominante et à permettre d'acquérir des expériences diverses au sein des établissements documentaires impliqués dans ces consortiums.

#### Les regroupements thématiques

Animés par des CADIST, ces regroupements visent des ressources liées aux secteurs disciplinaires dans lesquels ils sont spécialisés. Plusieurs accords ont été conclus, dans les années 1990, concernant le domaine des sciences juridiques (Bibliothèque universitaire de Paris IX-Dauphine), du droit (Cujas) ou de la physique (Grenoble I). Ces accords intervenaient parallèlement aux négociations conduites par le consortium Couperin et, *de facto*, débouchaient sur une concurrence interne défavorable à l'économie générale des négociations. L'effet de

taille recherché par les pilotes des groupements conduisait à diviser les forces, privant ainsi les négociateurs de la possibilité d'obtenir des conditions financières meilleures liées à des phénomènes de seuil. Ces regroupements sont aujourd'hui fondus au sein du consortium national Couperin qui s'accroît ainsi des expériences et de l'expertise de collègues qui continuent leurs activités dans leur domaine de compétences, cette fois, au titre du consortium national.

**Les regroupements régionaux et les politiques de site**

Un consortium régional, CAMPRA* (Consortium pour l'accès mutualisé aux périodiques en Rhône-Alpes), a été créé en 1999 en région Rhône-Alpes dans le cadre du programme BRAIN* (Bibliothèque Rhône-Alpes d'information numérique) liant la Région et les treize établissements d'enseignement supérieur rhônalpins. Le volet documentaire du programme d'aide à l'enseignement supérieur comportait trois axes visant à permettre aux établissement : 1) d'acquérir de la documentation électronique ; 2) de numériser des collections patrimoniales ; 3) de réaliser un portail documentaire commun.

Au titre du premier axe, CAMPRA tenta de négocier des accords au bénéfice des treize établissements rhônalpins impliqués. Son échec en vue d'obtenir des conditions meilleures que celles consenties à Couperin lors de la négociation *ScienceDirect* l'a amené à cesser ses activités et à rejoindre le consortium Couperin.

S'il apparaît ainsi clairement, dans le paysage français, que seul un consortium national a pu s'imposer par son efficacité, cette réussite n'était pas assurée, dès le départ, et elle ne résulte pas d'une vision monopolistique. En effet, Couperin n'est pas le produit du centralisme français en ce sens qu'il n'est pas créé par le ministère, mais émane directement de l'action des établissements qui s'y sont fédérés. Par ailleurs, il est l'instrument des établissements qui peuvent aussi se regrouper dans des formats plus limités comme le montre la constitution de plusieurs établissements en client unique (par exemple, les bibliothèques universitaires de Toulouse, d'Aix-Marseille, et autres). Les politiques documentaires de site constituent un niveau pertinent de regroupement qui doit trouver sa place dans la stratégie de Couperin.

## Le consortium Couperin

Couperin, consortium universitaire, est créé à l'initiative de quatre directeurs de Services communs de la documentation (bibliothèques universitaires) des universités de Strasbourg I, Nancy I, Angers et Aix-Marseille II. Présidé par Jean-Yves Mérindol, président de l'Université Louis-Pasteur Strasbourg I, jusqu'en 2002 et animé par Iris Reibel-

Bieber, directrice du SCD de cette université, Couperin est une association qui s'impose rapidement comme l'introducteur de la documentation électronique dans le monde de l'enseignement supérieur et de la recherche.

E n 1991, le premier accord majeur est signé avec le fournisseur Elsevier mettant, du jour au lendemain, 1 100 périodiques en ligne à la disposition des 70 premières institutions signataires de l'accord. Au bout de deux ans, ce sont 80 négociations qui sont conclues dans le cadre du consortium. En 2003, Couperin connaît une réorganisation interne ; l'assemblée générale de ses membres élit le nouveau bureau professionnel et installe à la tête du consortium Mme Geneviève Gourdet, présidente de l'université de Nice et représentante de la Conférence des présidents d'université. Louis Klee, directeur du SCD de l'Université de Nice, devient responsable du bureau professionnel. Couperin se réorganise pour faire face à la croissance rapide du nombre d'adhérents et à la multiplication des négociations.

E n décembre 2005, Couperin comptait 197 membres, dont 96 universités, 63 écoles supérieures, 23 organismes de recherche et 15 autres organismes. Il est, aux dires des fournisseurs, le premier consortium en Europe[19] par sa taille.

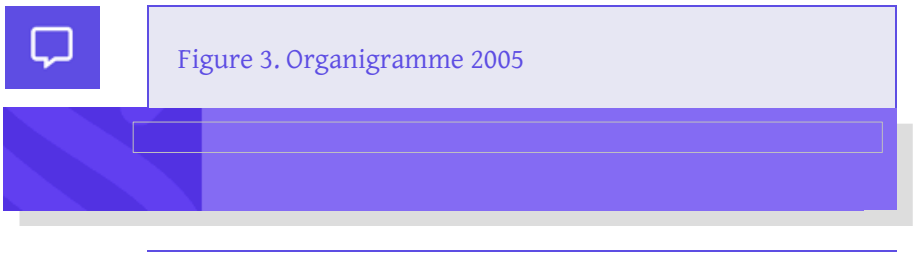

Figure 3. Organigramme 2005

Il entretient des rapports étroits avec la Direction de l'enseignement supérieur et sa sous-direction des bibliothèques qui lui fournit des moyens financiers et humains (deux postes de conservateur à temps plein) pour son fonctionnement. Le consortium cultive aussi une relation privilégiée avec la Conférence des présidents d'université qui soutient activement ses projets et ses entreprises.

Sous l'impulsion de la nouvelle équipe, Couperin structure son activité en deux départements : 1) la Coordination des négociations documentaires ; 2) les Études et prospective.

*Le département Études et prospective*

L'existence de ce département témoigne de la volonté du consortium d'être plus qu'un club d'achats ou une espèce de supermarché de la documentation électronique. Il vise un rôle d'assistance, d'expertise et de conseil aux bibliothèques universitaires dans des domaines très variés qui vont de l'accès à la documentation et de sa conservation à la communication scientifique à travers la création de répertoires institutionnels d'archives ouvertes.

**Missions**

Ce département organise une activité de veille technologique et assure l'expertise des questions techniques liées à la diffusion de la documentation électronique en mutualisant les expériences et les projets et s'intéresse plus particulièrement à l'accès aux ressources, à leur archivage pérenne, aux ressources alternatives, à la gestion de la production scientifique des établissements et aux ressources pédagogiques.

**L'accès aux ressources en ligne**

Les établissements documentaires sont à l'origine de la mise en place de leur système d'information documentaire (SID*) au cœur de systèmes plus grands (typiquement le système d'information des universités) et en articulation avec des outils nationaux comme le portail de l'ABES.

L'outil central de ces portails est le moteur de recherche fédérée qui doit permettre à l'utilisateur de chercher l'information pertinente à partir d'une grille de recherche unique et d'obtenir ses résultats avec le minimum de pages intermédiaires à travers des ressources multiples et hétérogènes : le catalogue de la bibliothèque, les bouquets de périodiques électroniques (tous consultables sur les différentes plates-formes éditoriales propriétaires), les ressources numérisées par la bibliothèque, les ressources libres du Web, etc. Le département a vocation à évaluer les différentes solutions techniques et les divers produits existants offrant des niveaux variés de profondeur et d'agrégation des informations. En pilotant et en cofinançant la création d'un outil d'Accès aux périodiques électroniques (APE*) installé sur le portail de l'ABES, Couperin a fourni aux établissements documentaires adhérents un outil de gestion de leurs collections électroniques en ligne qu'ils peuvent librement utiliser dans leur portail documentaire pour agréger leurs titres de périodiques en ligne.

En 2005, le département Études et prospective a beaucoup contribué à la rédaction d'un protocole d'accord associant les établissements d'enseignement supérieur (par le biais de la Conférence des présidents d'université) et les organismes de recherche, au premier rang desquels le CNRS, pour piloter de concert une plate-forme d'archives ouvertes à partir de l'outil HAL* (Hyper Article en Ligne), conçu et exploité par le Centre de communication scientifique directe (CCSD*) créé par Frank Laloe au sein du CNRS.

*Le département de la Coordination des négociations documentaires*

Ce département (CND*) a comme objectif premier de mettre en place les négociations pour accéder à une sélection de titres électroniques intéressant la communauté de ses adhérents. Il est organisé autour d'un responsable, d'un coordonnateur permanent et de six

responsables de pôles thématiques d'acquisition : 1) Livres électroniques ; 2) Lettres et sciences humaines ; 3) Sciences économiques et gestion ; 4) Sciences juridiques et politiques ; 5) Sciences, techniques et pluridisciplinaires ; 6) Sciences de la vie et de la santé.

Cinquante-sept négociateurs bénévoles se répartissent au sein de ces pôles et travaillent en étroite coordination avec leur responsable.

**Les missions sont les suivantes :**

a) contribuer à la mise en œuvre de modèles d'acquisition équitables en adéquation avec les spécificités du marché français ;

b) développer des modes de financement mutualisé ;

c) définir des indicateurs fiables pour l'évaluation des pratiques et mener des enquêtes statistiques d'usage auprès des populations membres ;

d) communiquer au moyen du site Web et des listes de diffusion Couperin et Couperin-achats ;

e) renforcer la collaboration avec les membres du consortium ;

f) promouvoir de nouvelles formes de collaboration avec les organismes de recherche ;

g) valoriser les travaux d'évaluation réalisés par les groupes de veille de la SDBD* (Sous-direction des bibliothèques et de la documentation) et renforcer le rôle fédérateur joué par les établissements CADIST ;

h) favoriser un partenariat avec l'ENSSIB* (École nationale des sciences de l'information et des bibliothèques) pour les recherches appliquées ;

i) développer des relations avec d'autres consortiums ou réseaux de consortiums par l'ICOLC.

**L'administration des négociations**

Le département CND organise les étapes de la conduite des opérations de la manière suivante :

a) il décide de démarrer une négociation et choisit le négociateur ;

b) il identifie, au moyen d'enquêtes, les besoins des adhérents ;

c) le négociateur conduit l'étude de l'offre avec le fournisseur ;

d) il organise, le cas échéant, des tests du produit ;

e) il ajuste l'offre à la suite suite des tests ;

f) il élabore la proposition avec les adhérents intéressés d'une part et avec le fournisseur d'autre part ;

g) le responsable de pôle et le négociateur valident la proposition du fournisseur ;

h) le département CND diffuse la proposition aux adhérents ;

i) il recense et clôt le périmètre de l'accord ;

j) chaque adhérent souscrit individuellement auprès du fournisseur, signe son contrat et acquitte sa facture ;

k) après négociation, chaque adhérent s'engage individuellement auprès de chaque éditeur, signe son contrat et acquitte sa facture (factures multiples).

Ou bien :

k') il intègre, le cas échéant, un groupement de commandes qui va acquitter une facture unique qui sera, ensuite, répartie au prorata du nombre d'adhérents suivant des critères préalablement définis.

Ainsi, Couperin opère comme un médiateur entre des établissements et un fournisseur. Celui-ci préfère discuter avec un interlocuteur unique plutôt que de conduire un nombre important de négociations en parallèle. Pourtant, le statut d'association de Couperin qui lui a permis de disposer d'une forte réactivité à ses débuts constitue une limite pour conduire certaines opérations comme la prise en charge du paiement d'une facture unique pour le compte de ses membres. Pour pallier ce problème, le consortium a recours à la création de groupements de commande qui doivent être pilotés par un établissement acceptant la charge de l'administration du groupement et le règlement de la facture. L'ABES joue ce rôle pour cinq groupements d'achat. Plusieurs établissements universitaires (Lyon I, Nancy I, Nice) sont aussi porteurs de groupements de commande.

Le département CND de Couperin a conclu 80 négociations en 2004, et 30 demeuraient en cours d'instruction ; 65 négociations ont été interrompues, du fait des éditeurs ou par décision du consortium.

| Pôles / négociations | conclues | en cours | interrompues |
|---|---|---|---|
| **Livres électroniques** | 9 | 11 | 4 |
| **Lettres SHS** | 24 | 7 | 20 |
| **Sciences économiques** | 3 | 1 | 15 |
| **Droit-sciences politiques** | 7 | 4 | 0 |
| **Sc. tech. pluridisciplinaires** | 31 | 4 | 18 |
| **Sc. de la vie et santé** | 6 | 3 | 8 |
| **Total** | 80 | 30 | 65 |

En 2003, les dépenses électroniques représentaient plus de 13 millions

d'euros et pratiquement 17,5 % du budget d'acquisition des

bibliothèques universitaires contre 10,6 % en 1999 [20] pour 250 000 titres de périodiques électroniques et 2 600 bases de données. Ce chiffre est important quand on sait qu'il ne représente que la partie visible des dépenses auxquelles viennent s'ajouter celles des abonnements papier pris comme référence dans de très nombreux contrats de documentation électronique.

*Quel avenir institutionnel pour Couperin ?*

Couperin a réalisé, en cinq ans, une montée en charge très rapide et couvre un vaste domaine d'intervention qui va des négociations documentaires à la conception d'un système d'archives institutionnelles ouvertes. La complexité du système français dual, organisé autour d'universités et d'organismes de recherche, est un obstacle au développement d'une politique nationale d'envergure associant ces différents types d'établissements. La transformation de Couperin en une structure plus consistante, qui associerait toutes les composantes du système français dans un pilotage partagé, fournirait, à n'en pas douter, un outil puissant pour conduire la politique nationale en matière de communication scientifique et de documentation.

## Les enjeux[21]

*L'archivage pérenne*

Comme nous l'avons vu, le développement des accès « tout électronique » et la disparition partielle du papier rendent urgent de proposer des solutions d'archivage pérenne. La gestion dispersée de l'archivage au sein des établissements serait lourde : l'archivage pérenne suppose un suivi technologique, au niveau des formats informatiques en particulier, des mises à jour des espaces de stockages et des interfaces précis et contraignants. La mutualisation de l'archivage s'impose ; outre les contraintes énumérées (suivi de formats, vérification périodique de l'intégrité de l'archive, etc.), celui-ci nécessite une gestion complexe des autorisations. L'accord conclu avec Elsevier pour le dépôt des données auprès de l'ABES-CINES et de l'INIST est une voie à suivre pour les autres contrats.

*L'accès aux ressources alternatives*

Les ressources non commerciales, en très grande partie d'origine universitaire, prennent de plus en plus d'importance : archives

ouvertes, dépôts institutionnels, prépublications, postpublications à présent, sites pédagogiques, revues électroniques gratuites, bases de données non commerciales, etc. Ces ressources échappent la plupart du temps aux mécanismes de validation et de signalisation documentaire classiques, et les utilisateurs sont peu formés pour y accéder de manière efficace. La mise en place d'une veille technologique est indispensable (Open Archive Initiative, *e-prints*, bases de signets, etc.), pour intégrer l'accès à ces ressources à côté des ressources onéreuses par le moyen d'une interface unique.

La mise en ligne de la documentation des établissements est un axe fort de cet objectif qui passe par le développement des archives institutionnelles ouvertes (revues électroniques, développement de ressources pédagogiques numériques, sites de prépublications, numérisation de ressources existantes, de collections particulières, etc.). Les universités et les organismes de recherche sont appelés à prendre une place croissante dans l'activité de production et de diffusion de l'information scientifique.

*Les ressources pédagogiques*

Produites aussi par les établissements d'enseignement supérieur, les ressources pédagogiques (campus numériques, supports de cours, didacticiels, etc.) font désormais partie de leur offre de contenus et de services. Souvent prise en charge par les services TICE* (Technologies d'information et de communication appliquées à l'enseignement), leur intégration à l'ensemble des ressources doit faire l'objet d'une approche globale au travers du système d'information documentaire.

*Le financement de la documentation électronique*

Le développement rapide de cette documentation au sein des bibliothèques d'établissements supérieurs et de recherche a nécessité la mobilisation de nouveaux crédits. Des systèmes de mutualisation du financement ont été créés au sein des établissements, et beaucoup d'universités cofinancent les dépenses en attribuant des crédits spécifiques supplémentaires à leur Service commun de documentation.

Mais cette aide budgétaire connaît aussi ses limites, et l'État est confronté au besoin de porter ses dépenses de documentation au niveau de celles des pays européens les plus avancés en la matière (pays du nord de l'Europe, Allemagne, Grande-Bretagne, etc.) pour permettre à la recherche française de demeurer au plus haut niveau.

## Quel avenir pour les consortiums ?

L'émergence du mouvement de l' *open access* et la création d'archives

institutionnelles ( *open repositories*) permettent de penser que nous accédons à une nouvelle étape de la communication scientifique qui bouleversera la donne économique du marché de la revue scientifique

et diminuera l'impact et le travail des consortiums. Des bibliothécaires [22] pensent que l'évolution du marché est en voie de stabilisation et que l'espace de négociation autour de la licence s'est réduit du fait d'un début de standardisation des accords. En réalité le consortium ne peut plus se résumer à un simple rôle de club d'achats groupés ( *buying club*) et doit s'ouvrir, comme Couperin a commencé de le faire, vers les perspectives élargies décrites précédemment comme les enjeux du futur.

Ces perspectives ouvertes ne doivent cependant pas nous masquer la réalité des négociations et des accords que nous devrons encore et toujours passer avec les fournisseurs commerciaux de l'IST. Il faudrait une grande naïveté pour penser que la création d'archives ouvertes va provoquer la disparition des grands groupes éditoriaux à l'œuvre dans le secteur. La bataille entre fournisseurs s'est déjà déplacée des contenus vers les plates-formes d'accès, et les puissants outils de recherche et de traitement de l'information (Web of Knowledge, Scopus, Google Scholar et autres) montrent à quel point le contenu est étroitement dépendant des outils de traitement de l'information tant l'apport de la documentation électronique consiste à associer des contenus à des services. La capacité de financement et de rentabilisation de telles plates-formes est aujourd'hui clairement du côté des investisseurs privés plus que de celui des institutions publiques, devant agir, qui plus est, au niveau international. Le temps à venir semble être celui d'une recherche d'équilibre entre un modèle de communication ouvert, un modèle commercial et, à la frontière des deux, un système d'évaluation des articles scientifiques qui doit évoluer. De nombreuses batailles sont encore à mener pour atteindre cet équilibre, et les bibliothécaires ont un bel avenir devant eux à condition de renouveler leurs compétences pour les mettre au service de la recherche et de la diffusion de l'information scientifique et technique.

## Notes

1. Rifkin, 2000.
2. Le « facteur d'impact » est un indicateur calculé par l'Institute of Scientific Information (ISI*) sur la base du nombre de citations des articles pour une revue donnée. Celui-ci est régulièrement mis à jour dans le *Journal of Citat ion Report* publié par Thomson.
3.

Cf. http://www.enssib.fr/bibliotheque/dossthem/ecodoc/Articles/resumeTulip.html

4. *Association of Research Libraries*, 2005, http : //www.arl.org

5. Miquel, 1989.

6. Au nombre de vingt et un, ils sont installés, pour la plupart, dans les bibliothèques de grandes universités.

7. Le service commun de la documentation remplace la Bibliothèque universitaire (BU*) pour désigner le service chargé d'organiser la documentation dans l'Université et de coordonner l'action de toutes ses bibliothèques, qu'elles soient intégrées, c'est-à-dire en gestion directe du SCD, ou associées et placées sous la responsabilité d'une Unité de formation et de recherche (UFR*) ou d'un laboratoire.

8. On fournira le vocabulaire anglais, généralement utilisé dans les licences, pour permettre de le repérer dans l'abondante littérature anglo-saxonne consacrée à ces questions et pour manifester l'approche commerciale relevant du monde du commerce international, plutôt éloignée de l'univers de référence du monde académique.

9. Un « agrégateur » est une société de services qui gère des portefeuilles d'abonnements auprès des éditeurs pour le compte d'institutions et leur fournissent des services tels qu'une facturation unique pour l'ensemble de leur collection, la gestion des manquants et des relances, voire des outils de gestion en ligne de leur compte ou de leurs collections de périodiques en ligne.

10. Rifkin, 2000, p. 10.

11. http://www.projectcounter.org

12. Gatten et Sanville, 2004.

13. King *et al.*, 2003, et Tenopir, 2003.

14. Savenije, 2003.

15. Rifkin, 2000, p. 13.

16. Mccabe, 2001.

17. Okerson, 2003.

18. Bérard, 2001.

19. Sur les consortiums européens, voir *Liber Quarterly*, 2001, vol. 11, n° 1.

20. Source SDBD à partir de l'ESGBU* (Enquête statistique générale des bibliothèques universitaires) ; http://www.sup.adc.education.fr/asibu/

21. Klee, 2006.

22. Hans Geleijnse : « The future of consortia is not in licensing », intervention à l'International TICER* school (Tilburg Innovation Center for Electronic Resources), 2005.

Bibliographie


- Bérard, 2001 : Raymond Bérard, « Les consortia en France », *Liber Quarterly*, vol. 11, 1, p. 60-66.
- Chartron, 2002 : Ghislaine Chartron (éd.), *Les Chercheurs et la*

*documentation numérique. Nouveaux services et usages*, Paris.

- Gatten et Sanville, 2004 : Jeffrey N. Gatten et Tom Sanville, « An Orderly Retreat from the Big Deal. Is it possible for consortia ? », *D-lib Magazine*, vol. 10, 10, oct. 2004. http://www.dlib.org/dlib/october04/gatten/10gatten.html
- King *et al.*, 2003 : Donald W. King, Carol Tenopir, Carol Hansen Montgomery et Sarah E. Aerni, « Patterns of Journal Use by Faculty at Three Diverse Universities », *D-Lib Magazine*, vol. 9, 10, oct. 2003. http://www.dlib.org/dlib/october03/king/10king.html
- Klee, 2006 : Louis Klee, « Couperin, Consortium universitaire de publications numériques », *Bulletin des bibliothèques de France* , t. 51, 1, p. 66-71.
- *Liber Quarterly*, 2001, vol. 11, 1.
- Mahé, 2003 : Annaïck Mahé, « Beyond Usage : Understanding the Use of Electronic Journals on the Basis of Information Activity Analysis », *Information Research*, vol. 9, 4, juill. 2003. http://informationr.net/ir/9-4/infres94.html.
- « Manifeste Couperin », in http://www.couperin.org/article.php3?id_article=124
- Mccabe, 2001 : Mark J. Mccabe, « The Impact of Publishers Mergers on Journal Prices : Theory and Evidence », *The Serials Librarian*, vol. 40, 1-2, p. 157-166.
- Miquel, 1989 : André Miquel, *Les Bibliothèques universitaires : rapport au ministre d'État, ministre de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et des Sports*, Paris.
- Nentwich, 2003 : Michael Nentwich, *Cyberscience. Research in the Age of the Internet*, Vienne.
- Okerson, 2003 : Ann Okerson, « Is it the Price or is it the Pricing Model ? », *Serials Review*, vol. 29, 1, p. 4-5.
- Rifkin, 2000 : Jeremy Rifkin, *L'Âge de l'accès. La révolution de la nouvelle économie*, trad. de l'américain par M. Saint-Upéry, Paris.
- Salaün, 2004 : Jean-Michel Salaün, « Libre accès aux ressources scientifiques et place des bibliothèques », *Bulletin des bibliothèques de France*, t. 49, 6, p. 20-30.
- Savenije, 2003 : Bas Savenije, « Economic and strategic analysis of scientific journals : recent evolutions », *Liber Quarterly*, vol. 13, 3-4, p. 207-221.
- Tenopir, 2003 : Carol Tenopir, « Evolutionary Phases », *D-Lib Magazine*, mai 2003, vol. 9, 5 mai 2003. http://www.dlib.org/dlib/may03/king/05king.html.

Sites Web utiles

- COUNTER : http://www.projectcounter.org ; version française par l'INIST : http://www.inist.fr/INIST/counter.php
- COUPERIN : http://www.couperin.org/
- HAL : http://hal.ccsd.cnrs.fr/
- ICOLC : International coalition of library consortia http://www.library.yale.edu/consortia/

## Nos partenaires

Le projet *Savoirs* est soutenu par plusieurs institutions qui lui apportent des financements, des expertises techniques et des compétences professionnelles dans les domaines de l'édition, du développement informatique, de la bibliothéconomie et des sciences de la documentation. Ces partenaires contribuent à la réflexion stratégique sur l'évolution du projet et à sa construction. Merci à eux !

- CONCEPTION : ÉQUIPE *SAVOIRS*, PÔLE NUMÉRIQUE RECHERCHE ET PLATEFORME GÉOMATIQUE (EHESS).
- DÉVELOPPEMENT : DAMIEN RISTERUCCI, IMAGILE, MY SCIENCE WORK.

DESIGN : WAHID MENDIL.