

Documentation électronique

Les modèles économiques



Le marché de l'ISTM

- Plus de 20 milliards de dollars (estimation 20,9 pour 2010)
- 2000 éditeurs, 23000 revues toutes diffusées électroniquement, 1,4 millions d'articles en 2008
- Depuis 10 ans le nombre de revues et d'articles augmentent de 3,5 % par an
- Le nombre de chercheurs également (aujourd'hui plus de 5,5 millions dans le monde)
- 1,5 milliard d'articles téléchargés par an par 10 millions de lecteurs



Le marché de l'ISTM

- 25 éditeurs et producteurs se partagent 76 % des revenus du segment ISTM
- Quatre leaders se partagent près de 50 % du marché mondial (Reed Elsevier, Thomson, Springer et Wolters Kluwer)
 - Groupe Thomson Reuters = 13,4 milliards de dollars en 2008
 - Groupe Reed Elsevier = 6,72 milliard d'euros en 2008
 - Wolters Kluwer = « ,374 milliards d'euros en 2008
 - Wiley-Blackwell = 1,674 milliards de dollars en 2008
 - Springer = 906 millions d'euros en 2007
- Mais les budgets des bibliothèques ne croissent pas au même rythme que le marché
- Moins de 1% du budget R&D est consacré aux revues dans le monde



En France

- Les dépenses publiques d'IST avoisineraient les 100 millions d'euros
- Dont 50 millions, hors monographies (22 M€) pour les bibliothèques de l'Enseignement Supérieur (+ 30 millions pour les bibliothèques associées, chiffre estimé)
- Dont 9 M€ pour les achats documentaires de l'INIST



L'offre documentaire en ligne et le contexte d'origine

- Dans la 2^e moitié des années 90, apparaissent les premières versions électroniques des périodiques scientifiques (les bases de données se sont informatisées plus tôt, commercialisées via des serveurs d'interrogation, puis sous forme de CD-ROMS)
- Les périodiques constituent 80 à 90% des documents utilisés par les chercheurs
- Entre 1990 et 2000, le prix des abonnements papier a doublé
- L'offre électronique étant en pleine expansion, les bibliothèques font face à la pression des utilisateurs qui souhaitent bénéficier de l'accès à distance au texte intégral des périodiques
- Dans un premier temps l'offre économique est un peu anarchique, au titre à titre, gratuitement avec la version papier ou avec un surcoût forfaitaire ou optionnel
- Puis les grands éditeurs s'organisent, numérisent leurs collections rétrospectives, et font leurs premières offres « globales », avec pour objectif : maintenir et si possible accroître leur chiffre d'affaires (l'accès à la version électronique pour tout l'établissement risquant de le faire baisser)



Le bouleversement du secteur

- On assiste alors à un bouleversement du secteur économique de l'édition, surtout scientifique et de langue anglaise
- Les caractéristiques des offres (bundles, packages, big deals) vont profondément modifier les repères des bibliothèques et contraindre la politique documentaire (acquisitions, constitution des collections, signalement, accès aux documents, services)
- Depuis le milieu des années 1990 : constitution de consortiums pour négocier et mutualiser les ressources électroniques émergentes (Couperin en 1999)
- Volonté des éditeurs et fournisseurs d'information de négocier avec des groupes d'institutions plutôt qu'avec chacune, moyennant des remises et de meilleures conditions d'accès.
- Négociations collectives de licences pour les consortiums avec un bon rapport coût-efficacité, accès des utilisateurs à de vastes ensembles de contenu électronique (revues, bases de données, livres électroniques)



Opportunités pour les bibliothèques

- Une offre documentaire considérablement augmentée
- Associée à des services plus performants
 - Plate-formes éditeurs offrant de multiples fonctionnalités et des services personnalisés
 - Recherche fédérée via le système d'information
 - Bibliographies : lien au texte intégral
 - Accès nomades
 - Accessibilité permanente
- Une visibilité de la documentation au niveau de l'établissement
- Une mutualisation des financements, au niveau local, national



Des ressources électroniques en progression constante (source : Annuaire des BU)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Montant des dépenses en M€ (périodiques électroniques + BDD)	6,0	7,0	9,3	11,2	13,0	14,4
% des dépenses documentaires	10,19	11,08	13,88	15,8	17,43	18,39
Nombre de périodiques électroniques	3 926	54 401	134 401	185 086	258 967	380 011



Les acquisitions : chiffres

- En 2000
 - les établissements de l'enseignement supérieur étaient abonnés à 141 000 périodiques papiers à titre onéreux dont 61 000 étrangers
 - et donnaient accès à 54 000 périodiques en ligne
- Aujourd'hui
 - Diminution progressive des abonnements papier
 - explosion des accès électroniques
- L'offre d'une bibliothèque d'une université scientifique de taille moyenne passe de 200 titres de périodiques à 3500 (hors DOAJ)
- Niveau de consultation sans comparaison avec la situation antérieure
 - par exemple, 0,7 M prêts entre bibliothèques dans les BU il y a 10 ans, à peu près autant à l'INIST
 - Articles téléchargés en 2005 en France : ACS, 1,3 M ; Blackwell, 0,3 M ; Elsevier, 10,2 M ; IOP, 0,14 M ; Springer, 0,36 M ; Wiley, 0,76 M, soit 13,06 M pour ces 6 ressources



Les modèles économiques existants

- Achat ou abonnement (acquisition ou paiement d'un droit d'accès temporaire)
- Au titre à titre ou par bouquet (package, bouquet thématique, big deal)
- Périmètre pouvant faire évoluer le tarif :
 - Nombre d'établissements contractant la ressource
 - Nombre d'exemplaires (e-books)
 - Nombre d'accès simultanés
 - Taille de l'établissement
 - Effectifs (globaux ou concernés par la ressource)
 - Modalités d'accès (monoposte, à la bibliothèque, dans l'établissement, en accès distant)
- Des réponses différentes selon les types de documents, dont la diffusion n'est pas assurée identiquement



La presse

- Les entreprises de presse ont choisi très tôt de commercialiser leurs titres via des agrégateurs
- Les mêmes titres peuvent être accessibles sur plusieurs plates-formes différentes, avec une profondeur variable (archives courantes), et des fonctionnalités hétérogènes (feuilletage ou pas, par exemple)
- Les tarifs dépendent généralement du nombre d'accès simultanés, des effectifs (FTE), parfois du nombre de sites
- Des réductions sont accordées en fonction du nombre d'établissements preneurs de la ressource et/ou du chiffre d'affaires atteint
- Exemples : Europresse, Pressens, Factiva/proquest, Lexis Nexis



Les encyclopédies et dictionnaires

- Les encyclopédies ont très tôt migré vers le numérique, leur contenu étant très adapté aux services électroniques (moteur de recherche). Aujourd'hui seule l' « Encyclopaedia Universalis » est toujours disponible en papier
- Concurrence du libre (Wikipedia) : Larousse ouvre son encyclopédie payante à des contributions libres accessibles gratuitement
- Modèle économique : Abonnement, tarifs aux effectifs
- Editeurs : Encyclopaedia Britannica, Hachette (Larousse), Editions Le Robert



Les bases de données

- Commercialisées sous forme numérique depuis fort longtemps : dans les années 70, elles sont interrogeables en ligne via des terminaux et des langages complexes ; dans les années 80, les CD-ROMs font leur apparition.
- Valeur ajoutée par rapport au papier : Rapidité de la recherche, obtention des résultats (et non pas le nombre d'utilisateurs simultanés, 1 CD-ROM = 1 utilisateur)
- BDD bibliographiques. Papier, plusieurs exemplaires. Donc modèle choisi = Tiering (taille de l'établissement ou effectifs)
- Offre difficilement négociable lorsque l'éditeur diffuse de façon exclusive sa base – CAS pour SciFinder Scholar-)
- Plus avantageux lorsque la base est accessible via plusieurs diffuseurs et plates-formes. Mise en concurrence mais problème du choix des établissements pour l'interface
- Problème : Réduction supplémentaire en fonction du nombre d'établissements souscripteurs. Regroupement (PRES, UNR , ...). Nouveau modèle pour les réductions : chiffre d'affaires atteint ?



Les revues

- Papier + électronique (CA imprimé + surcoût pour la collection complète) :
 - un supplément en % du CA papier (de 10 à 15 %), un plafonnement de l'augmentation de l'abonnement papier (+ 5% par an pour Elsevier), un plafonnement global d'augmentation (+6 % pour Elsevier)
- Tout électronique (CA imprimé converti en volume financier + surcoût...) :
 - accès électronique seul : une réduction en % du CA papier (de 5 à 14,25 %) qui ne compense pas actuellement le différentiel de TVA (2.10 / 19.6)
- Electronique + papier (remise sur le papier à DDP)

Ces tarifs tous calculés à partir d'un « historique imprimés », s'appliquent généralement aux revues
- De nouveaux modèles en préparation, critères multiples (pays, taille de l'établissement, FTE, niveau d'utilisation, discipline, taux de publication, impact factor, usages..., modèle ACS ?)
- Problème : Modèle ACS appliqué en France uniquement aux statistiques d'usage
- Paiement à la transaction (pay per view) : trop cher pour les établissements, individuels...
- Modèle « auteur-payeur » avec tous les problèmes que pose le transfert des charges
- Plusieurs modèles, un seul problème : assurer le chiffre d'affaires des éditeurs ?
- Ex : Elsevier : Croissance du CA justifiée a posteriori par un modèle compliqué de surcoûts

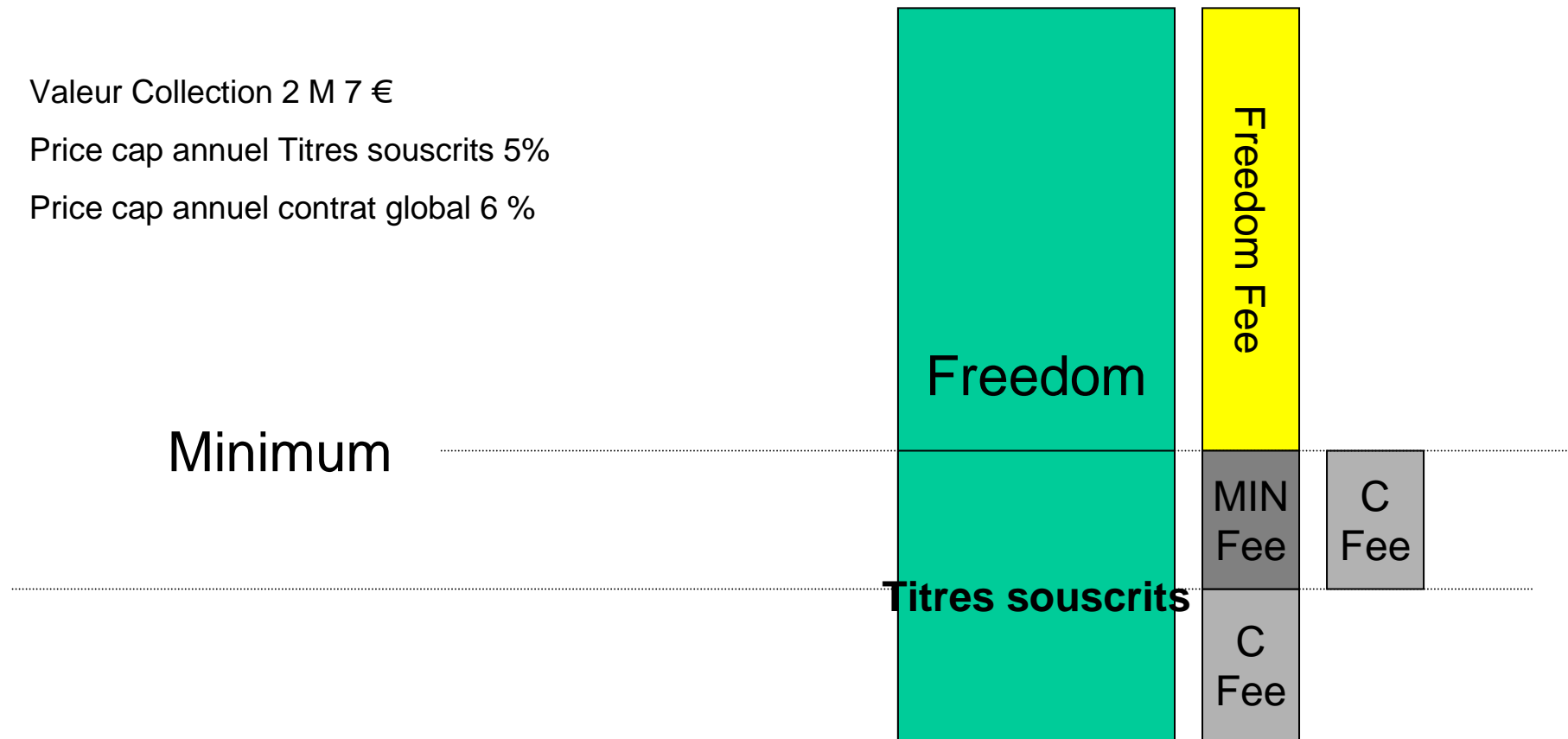


Exemple Elsevier : composants tarifaires

Valeur Collection 2 M 7 €

Price cap annuel Titres souscrits 5%

Price cap annuel contrat global 6 %



Contenus : les revues

- Les bouquets :
 - Accès au catalogue complet (le big deal)
 - Collections thématiques
 - Titres à la demande, rare et cher
- Principe de l'accès croisé (cross access)
 - à l'issue de la négociation les établissements participant à l'accord ont accès à tous les titres achetés par au moins par un d'entre eux
- Des collections mouvantes
 - Les bouquets sont instables. Il faut négocier des systèmes de compensation pour les titres qui ne sont plus présents dans la collection (changement d'éditeur, ...)
 - L'acquisition de nouveaux titres est parfois imposée



Les modèles d'achat via un consortium

- Le consortium négocie les conditions générales d'achat et d'accès avec les éditeurs, les conditions tarifaires peuvent dépendre du nombre d'établissements contractants
- Deux modèles :
 - Chaque adhérent s'engage individuellement auprès de l'éditeur, directement ou via son fournisseur, après négociation
 - Le groupement de commandes porté par un établissement membre ou l'ABES (une facture unique pour l'éditeur), une répartition solidaire des coûts par Couperin, un subventionnement possible



La mutualisation

- Au niveau de l'établissement : rationalisation du papier, co-financement du surcoût
- Au niveau du site ou de la région : UNR, PRES
 - Opérations MIPE, soutien SDTICE
 - La dimension PRES est trop perçu par les éditeurs comme un moyen d'augmenter leur chiffre d'affaires
- Au niveau national : collaboration COUPERIN / Établissements Publics à caractère Scientifique et Technique (CNRS, INSERM, INRA)
- Mutualisation nationale : de plus en plus difficile dans un contexte de pénurie, et est-ce bien dans l'air du temps ? (autonomie oblige)



Ressources négociées par Couperin (bilan 2006)

- Souscriptions dans le cadre d'un groupement de commandes (1 seule facture du fournisseur et refacturation interne) : 578
- Total souscriptions : 1803
- Une moyenne de 11 contrats par membre
- Les groupements de commande peuvent être subventionnés (de 20% à 30 %) par la SDBIS. Plus trop dans l'air du temps non plus...
- Réflexion en cours sur notre politique d'acquisition : quelles priorités ? quel noyau dur pour chaque communauté scientifique ? quelle politique pour les abonnements papier (conservation partagée) ? comment traiter les besoins en archives électroniques ?
- Un frein au passage au e-only : la TVA (19,6 % sur l'électronique seul, 2,1% pour la presse, 5,5 % pour le livre)



Une concentration de la demande (résultats 2006)

- 14,9 % des membres de Couperin prennent de 1 à 5 contrats
- 23 % des membres de Couperin prennent de 6 à 10 contrats
 - Soit au total 37,9 % des adhérents prennent de 1 à 10 contrats
 - 38% des membres de Couperin prennent de 1 à 10 contrats
 - 29% des membres de Couperin prennent de 11 à 20 contrats
 - Soit au total 67 % des adhérents prennent de 1 à 20 contrats
- 6 éditeurs (Elsevier, Springer, ACS, Encyclopedia Universalis, Wiley, Thomson) concluent des contrats concernant plus de 50 membres de Couperin
- 10 éditeurs concluent des contrats concernant 30 à 49 membres
 - Soit au total 16 éditeurs concluent des contrats concernant au moins 30 adhérents
- Un resserrement, une uniformisation de l'offre documentaire



La mutualisation nationale :

Groupements, refacturation interne

- SciFinder Scholar (CAS) :
 - Les conditions éditeur : Tiering (3 tiers basés sur nombre de doctorants en chimie) combiné avec le nombre d'accès
 - Facturation interne : l'augmentation pour certains établissements étant trop élevée par rapport au précédent contrat, l'augmentation moyenne de 6,5 % a été appliquée à tous les établissements, puis un correctif a été appliqué pour les 3 établissements PHD1 pour rapprocher leur coût de celui du tarif éditeur.
 - La SDBIS a voulu subventionner (en plus de la subvention régulière) 5 accès supplémentaires à 50% pour des universités d'excellence en chimie ayant des problèmes d'accès
- ScienceDirect :
 - Les conditions éditeur : au départ surcoût calculé sur CA (10%), un montant minimum a été défini pour les établissements sans ou avec faible CA, puis un calcul compliqué est élaboré pour justifier de l'augmentation de 6% du contrat global au renouvellement
 - Facturation interne : le montant global du surcoût a été réparti au prorata du nombre des chercheurs et EC, avec pondération entre sciences dures et sciences humaines, valeur plancher.
- Réfléchir à une autre répartition, en se dégageant du papier et surtout du chiffre historique



Constitution des collections : ce qui change

- On n'acquiert plus un document mais un droit d'usage
- Les licences prévoient des droits d'accès pour les archives courantes, uniquement pour la collection papier de référence (données souscrites), avec une profondeur variable
 - Coûts de maintenance
 - Conservation pérenne ?
 - Pérennité des sociétés ?
 - Discontinuité dans les abonnements
- Couperin a donc négocié pour l'achat de ces archives : négociations Elsevier et Springer (groupements de commandes)
 - Dépôt des archives sur deux sites (ABES/CINES, CNRS/INIST)
 - Gestion des droits d'accès par les opérateurs d'archivage
- Constitution de collections nationales ? (papier)



Les effets secondaires : acquisitions

- Achats de bouquets
 - Le bibliothécaire devient un « méta-acquéreur »
 - Plus de sélection sur le titre
- Uniformisation de l'offre entre établissements
 - Accentuée par l'hégémonie des revues à fort impact (indice de citation, classement dit de Shangai)
 - Au détriment des acquisitions d'ouvrages, et surtout étrangers
 - Et de la production des petits éditeurs



Le rôle des CADIST

- Ils restent garants de la variété des ressources
 - En 2002, ils détenaient 52% des « unica » de périodiques
 - Ils gardent leurs missions traditionnelles d'acquisition et de diffusion pour les documents rares et coûteux
 - Négociation de licences autorisant la rediffusion
- Ils animent des réseaux disciplinaires
 - Elaboration d'une carte documentaire, organisation du partage des acquisitions
 - Mise en œuvre d'une politique conservation partagée ?



Les évolutions du marché

- L'offre documentaire devient de plus en plus importante car poussée par la production croissante de la recherche
- La demande documentaire est dopée par l'offre en constante progression
- Les fusions entre éditeurs favorisent des situations monopolistiques permettant d'imposer des modèles économiques et tarifaires
- Les coûts documentaires augmentent plus vite que les budgets des établissements



Les évolutions majeures au plan international

- Contexte en évolution forte :
 - Concentration accrue des éditeurs et fournisseurs d'information : après Springer/Kluwer, Wiley/Blackwell, CSA/Proquest, etc...
 - Lien de plus en plus fort entre publication de contenus et fourniture de services
 - Essor de la recherche et des publications scientifiques dans certains pays (Chine, Inde, Brésil...) – de nouveaux marchés
 - De nouveaux modèles tarifaires, dans le cadre du passage au e-only, qui induiront des rééquilibrages (ou de nouveaux déséquilibres)
 - Développement parallèle de l'*open access* et des archives ouvertes
- La question de l'accès aux publications scientifiques est de plus en plus un enjeu majeur pour la recherche :
 - elle fait l'objet d'études, de conférences (et de recommandations) au niveau de l'Union européenne
 - elle doit faire l'objet de débats (et de décisions) au niveau des Etats membres
- Vers un nouvel équilibre entre accès libre et édition commerciale ?
- L'accès pérenne via l'archivage et la préservation, enjeu majeur

