

couperin.org

Consortium Universitaire de Publications Numériques

2nd Open Access Colloquium
Ecole Normale Supérieure
Paris
2-3 juillet 2014

Acquérir l'information scientifique :
la politique du consortium national Couperin.org

Sandrine Malotaux
Département des négociations documentaires
Couperin



couperin.org

L'édition scientifique, un *business* rentable de l'avis des investisseurs

- Marché structurellement solide
- Secteur qui propose la marge de profit la plus élevée
- Marge sur les revues scientifiques évaluée à 40 %
- Croissance des revenus entraînés par les hausses de tarif
- Marché captif et non concurrentiel, usagers peu réactifs (= pas de désabonnements)
- De grosses perspectives de croissance grâce aux marchés émergents et à la diminution des coûts de production (tout est off-shore : coût salarial en baisse de 2.5 %)



Un secteur rentable (revenus 2012)

- Elsevier : CA 7.5 Milliards €,
titre en hausse de 36.8% en 2012
- ACS : CA 497 M \$, « cagnotte » 864 M \$
- IEEE : CA 371 M \$, « cagnotte » 346 M \$



Le coût de
l'information
scientifique :

Graph 2
Monograph and Serial Costs
in ARL Libraries, 1986-2011*

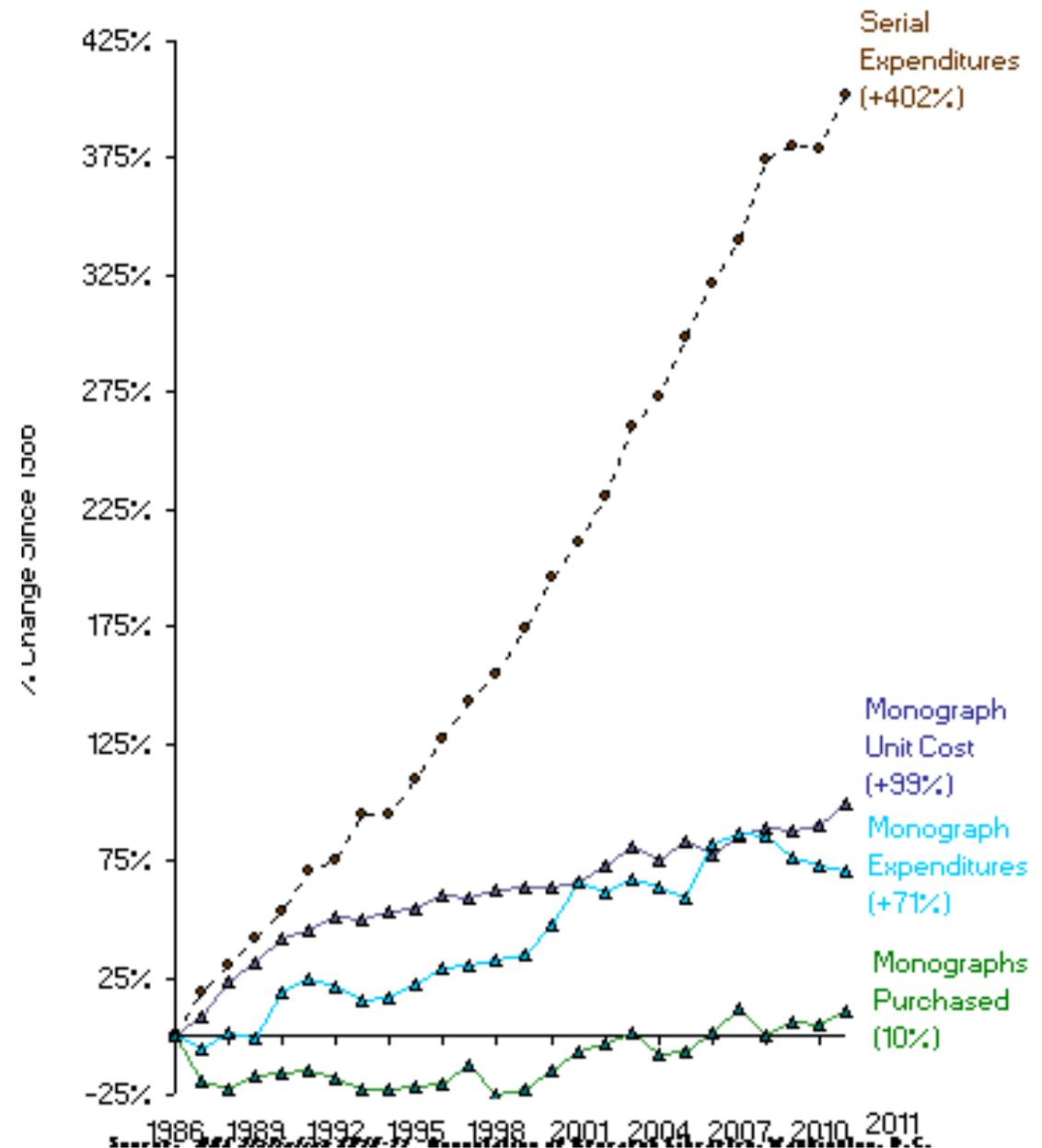


TABLE 4 ISI INDEXES COST HISTORY BY LC SUBJECT

SUBJECT	AVERAGE NO. OF TITLES 2011-2013	% OF CHANGE 2010-2012	AVERAGE COST PER TITLE 2011	AVERAGE COST PER TITLE 2012	% OF CHANGE 2012	AVERAGE COST PER TITLE 2013	% OF CHANGE 2013
Agriculture	175	0	\$1,277	\$1,343	5	\$1,441	7
Anthropology	60	0	459	485	6	514	6
Arts & Architecture	105	1	312	327	5	347	6
Astronomy	27	0	2,109	2,234	6	2,322	4
Biology	598	3	2,398	2,526	5	2,653	5
Botany	65	1	1,780	1,850	4	1,970	6
Business & Economics	554	6	1,009	1,065	6	1,131	6
Chemistry	241	1	4,054	4,245	5	4,450	5
Education	170	3	719	757	5	823	9
Engineering	449	1	2,357	2,495	6	2,652	6
Food Science	24	1	1,804	1,912	6	1,975	3
General Science	87	2	1,292	1,371	6	1,416	3
General Works	78	0	207	215	4	229	6
Geography	106	3	1,257	1,321	5	1,401	6
Geology	95	4	1,776	1,880	6	1,965	5
Health Sciences	1,328	7	1,289	1,377	7	1,482	8
History	354	2	322	341	6	364	7
Language & Literature	490	1	295	310	5	333	8
Law	115	0	377	402	7	427	6
Library Science	56	-3	583	618	6	674	9
Math & Computer Science	227	0	1,616	1,696	5	1,700	0
Military & Naval Science	13	0	689	735	7	768	5
Music	65	0	206	218	6	231	6
Philosophy & Religion	211	5	324	344	6	362	5
Physics	232	2	3,507	3,731	6	3,893	4
Political Science	107	1	602	633	5	675	7
Psychology	186	1	711	752	6	797	6
Recreation	37	0	462	501	8	539	8
Social Sciences	71	0	673	706	5	752	7
Sociology	365	2	712	753	6	804	7
Technology	76	0	1,633	1,724	6	1,830	6
Zoology	128	0	1,674	1,772	6	1,852	5
AVERAGE			1,343	1,419	6	1,501	6

Professional Publishers: revenue breakdown by customer type

	Reed Elsevier	Wolters Kluwer	Pearson	Thomson Reuters	Informa
Corporate spending	67%	81%	13%	91%	70%
Pharma R&D					11%
Pharma Marketing	3%			0%	
Law Firms Information	19%	31%		21%	
Law Firms Marketing	1%			3%	
Law Firms Technology	5%	4%		3%	
Tax & Accounting		27%		8%	
Other corporate information services	6%				12%
Other corporates Marketing	17%		11%		40%
Other Corporate Regulatory spending	2%	9%			
Insurance	8%				
Financial Services	5%	10%	2%	56%	6%
Consumer spending	3%	8%	38%	0%	0%
US Discretionary			12%		
US Non discretionary	3%	8%	21%		
UK Discretionary			5%		
Government spending	30%	11%	49%	8%	30%
US Federal Education			8%		
US Research Library spending	7%	4%		3%	10%
US Federal Other	3%	1%		2%	4%
US Local Education			13%		
US Local Other	3%	4%		1%	
European government spending			18%		
Emerging countries government spending			9%		
European Research Library Spending	11%	1%		1%	8%
RoW Research Library Spending	6%	0%		0%	8%

Modèle économique dominant

- Abonnement type « base de données » ou « streaming » :
abonnement à un « flux »
« la propriété de l'information n'est pas un enjeu pour les chercheurs » (Elsevier)
- Rachat possible des archives de l'année
(Elsevier : 15 % du prix de l'abonnement, en sus)
- Dans certains cas :
 - quelques éditeurs rendent possible un accès « post cancellation », sous conditions
 - rachat limité aux archives « historiques » (ACS, IEEE)
- Les données accessibles restent stockées chez l'éditeur-*publisher*.
- Copie de sécurité Portico et/ou bibliothèques nationales.
Accessibles uniquement en cas de défaillance de l'éditeur-*publisher*.



Marchandisation de l'information scientifique

- L'abonnement ne confère plus droit de propriété sur l'information : droit d'accès temporaire
- En cas de désabonnement, perte totale
- Sauf si l'on accepte de payer une deuxième fois
- Et l'information reste archivée sur les serveurs de l'éditeur-*publisher*

L'abonnement ne confère qu'un droit de lire pendant une année.



Marchandisation de l'information scientifique

- 1- L'éditeur-*publisher* se retrouve en position de monopole : diffusion, archivage
- 2- La conservation du patrimoine scientifique mondial, financé sur fonds public, est assurée par des éditeurs commerciaux localisés à l'étranger
- 3- L'augmentation continue des coûts fait peser une menace importante sur les moyens de la recherche



Couperin ?

- Un consortium **d'établissements** (non de bibliothèques) créé en 1999
 - 242 membres : universités, grandes écoles, organismes de recherche, centres hospitaliers, établissements français à l'étranger, établissements spécialisés (musées, BnF etc.)
 - Une centaine de négociations chaque année
- > Couperin négocie tarifs et conditions pour ses membres, mais n'achète pas



Organisation

- Conseil d'Administration composé de présidents ou directeurs d'établissements. Un Président élu, Président ou ancien Président d'université
- Bureau professionnel composé de professionnels de l'IST, élus pour 3 ans, coordonné par un professionnel élu (Gregory Colcanap)
- 2 départements :
 - Négociations documentaires**
 - Services et prospective**chaque département dirigé par un professionnel élu et doté de deux agents permanents



Organisation des négociations

Département *négociations documentaires* :

- Chef du département :
 - évaluation des tendances budgétaires,
 - rédaction collective de la lettre de cadrage,
 - formation des négociateurs,
 - coopération internationale,
 - communication,
 - relai négociations difficiles
 - Six pôles thématiques : le chef de pôle (professionnel bénévole) assure le suivi et valide les offres avant diffusion
 - Une soixantaine de négociateurs, professionnels de l'IST bénévoles issus des établissements
 - > donc au fait des réalités budgétaires des établissements, des pratiques et besoins des chercheurs.
 - Listes de diffusion : consultation régulière des membres
- > une organisation originale impliquant fortement les établissements



Processus de négociation

négociations année N

pour abonnements année N+1

Année N-1 :

- Evaluation des tendances budgétaires : enquête budget (octobre)
- Lettre de cadrage : objectifs en terme de coût et de services ; liste d'arguments pour les négociateurs
- Réunion des négociateurs novembre-décembre, finalisation lettre de cadrage et lancement du processus



Processus de négociation

Année N :

- Janvier-février : lancement officiel de la négociation.
 - enquête d'intérêt auprès des établissements
 - envoi de la lettre de cadrage à l'éditeur-publisher
- Objectif : accord conclu à l'été
- Réunions régulières du département (responsable + chefs de pôle) : suivi des négociations
- Automne : décision éventuelle de rejet – consultation préalable des membres
- Evaluation : rédaction d'un rapport par le négociateur



Coopération internationale affirmée :

- Échanges en cours de négociation
- Interventions lors des rencontres internationales
- Comparaison des résultats et tarifs
- Réunion des négociateurs Couperin : invitation de collègues étrangers



Négociations 2013 et 2014

Objectifs

- Contenir au maximum l'augmentation tarifaire
- Obtenir davantage en matière de services (Priorité : propriété des contenus souscrits)

Résultat enquêtes budget :

- 9% baisse moyenne des budgets documentaires 2013
- 5% en 2014



Résultats

Evolution des tarifs

	2011	2012	2013	2014
Augmentation > 4%	59 %	27 %	13 %	13 %
Maintien ou augmentation < 2%	25 %	46 %	66 %	69 %

- **35% des offres** proposent **inflation nulle ou tarif en baisse**
- 2 gros éditeurs commerciaux proposent inflation nulle
- Les plus fortes augmentations sont le fait de sociétés savantes
- Les propositions arrivent de + en + tard – et les négociations sont de + en + longues
- Seul le recours à un accord pluriannuel peut permettre un effort réel sur les tarifs
- Propriété et livraison des données : 4 contrats en 2014



Couperin 2013-2014

Echecs :

- ASME
- ASCE
- JAMA
- Springer LNCS
- SIAM
- IEEE
- Science



Publisher	Initial offer	Increase / final offer
APS	12 %	7.5% (2015 - 2016 4.4 %)
RSC	21 %	7.5 % (2015 - 2016 4.5%) + more content + property and delivery of data (journals only)
Nature	2.5%	-1.5 % ☺
Informa	5%	3 %
Lippincott	3 %	0% ☺
JAMA	8%	8 %, rejected
Wiley	3%	0% (2015 1% 2016 2%) ☺
NEJM	No agreement last year (final proposal +12.3%, rejected)	5 %
OUP	No agreement last year (final proposal +15 to 56% rejected)	2 %



Elsevier

Démarrage des négociations : mars 2013

Protocole d'accord signé le 31 janvier 2014

- Comité de pilotage de la BSN : CPU, CGE, présidents de 5 organismes de recherche, MESR
- 3 négociateurs Couperin, un comité de négociation (professionnels issus de 16 institutions : universités, grandes écoles, organismes, BnF)



couperin.org

Elsevier

Précédent contrat : propriété des données de 2001 à 2013 soit tous les titres inclus dans la Freedom collection.

- > données livrées à l'ABES, chargées sur un serveur maintenu par l'INIST-CNRS, accessibles pour tous les membres du groupement de commandes
- > un puissant levier de négociation qui peut permettre de faire durer la négociation si nécessaire

Objectifs :

- Diminution du coût
- Propriété des données 2014-2018
- Licence nationale (règle la question des UMR)
- Stabilisation de la collection (sortir du modèle « base de données »)
- Clauses concernant l'open access et le TDM



Résultat

- Contrat de 5 ans
- Propriété des données 2014-2018 fournies à la France pour conservation et gestion des accès
- Périmètre : plus de 600 institutions (150 dans l'accord précédent)
- Pérennité de la collection : noyau de 627 « titres phares » dont la présence est garantie (ou remboursement)
- Open access : proportion *articles en open access / articles souscrits* évaluée en 2018. Si l'augmentation des « contenus souscrits » est inférieure à un taux fixé contractuellement, le tarif sera revu à la baisse
- Les contenus peuvent être utilisés gratuitement pour le TDM, **notamment** via les API et la plateforme Elsevier
- Evolution tarifaire :

2014	2015	2016	2017	2018
- 2.07 %	- 1,07 %	2.5 %	2.75 %	3 %



Limites

- L'ensemble de la communauté scientifique n'était pas prêt à se passer d'un abonnement à la Freedom Collection en 2014 – malgré l'accessibilité des archives 2001-2013 et l'achat des archives antérieures via ISTEEX
 - > fortes pressions sur les négociateurs pour éviter toute coupure
 - > certaines institutions majeures prêtes à signer malgré une augmentation
- La rédaction du cahier des charges et de la licence ont donné lieu à des échanges intenses – certaines clauses revues mot à mot (TDM, robots, réseaux sociaux, revues phares)
- La mise en place opérationnelle d'une licence nationale étendue à 600 établissements de natures très diverses s'avère extrêmement complexe



Licence, Clause 1.4 : restrictions d'usage

- **utiliser des robots d'indexation, des moteurs de recherche ou autres programmes de téléchargement automatisé, algorithmes ou dispositifs servant à rechercher, récupérer, extraire, établir des liens profonds, répertorier ou perturber, de façon continue et automatique, le fonctionnement des Produits Souscrits**
- **utiliser des robots ou programmes de téléchargement automatisé destinés à, de façon continue et automatique, extraire l'intégralité ou une partie substantielle des Produits Souscrits (sauf exception autorisée pour le TDM) ou destinés à perturber le fonctionnement des Produits Souscrits**
- **poster des éléments individualisés à partir des Produits Souscrits sur des sites de réseaux sociaux**
- **poster des éléments individualisés (articles de revue) à partir des Produits Souscrits sur des sites de réseaux sociaux**

