



www.cnrs.fr



Direction de l'Information  
Scientifique et Technique

3 rue Michel-Ange  
75016 PARIS

DISTInfo14 /mars 2015

## Résultats 2014 des grands éditeurs scientifiques : une croissance satisfaisante, des profits record. Un terrain favorable à de nouvelles concentrations ?

### L'information :

*Reed Elsevier*, dernier grand groupe coté impliqué dans l'IST à publier ses résultats 2014, les a présentés le 26 février. Avec 2 540 M. € de revenus sur 2014, en croissance organique de 2%, *Elsevier* reste un solide N°1 mondial. Il faut cependant tenir compte du fait que le chiffre d'affaires d'*Elsevier* se partage en deux pôles pesant le même poids : *Elsevier Science & Technology*, qui regroupe toute les activités d'édition de recherche (revues et ouvrages), y compris l'édition de recherche biomédicale, et le pôle *Elsevier Health* qui regroupe des activités d'édition et d'information médicale pour les praticiens ou les étudiants. Dans l'édition de recherche proprement dite *Elsevier Science & Technology* réalise environ 1 300 M. € de revenus, ce qui le place encore nettement devant le futur groupe *Springer/Macmillan Science & Education/Nature Publishing Group* qui générera environ 972 M. € de revenus dans l'IST. *Wiley* (941,5 M. €) *Thomson Reuters* (896,5 M. €) et *Wolters Kluwer* (816 M. €) et *Informa (Taylor & Francis)* (560 M. €), quatre sociétés cotées, occupent les autres places du « Top 6 ». La publication dans les deux dernières semaines des résultats 2014 de ces sociétés permet de noter une progression modérée mais régulière (les taux de croissance organique s'étagent de 2 à 5%) du marché de l'édition de recherche, un marché pourtant mature. Avec des taux de marge opérationnelle pour 5 de ces opérateurs supérieurs à 32%, l'édition scientifique confirme son exceptionnelle rentabilité pour les grands éditeurs « for-profit ». On ne retrouve nullement ce niveau de rentabilité chez les plus petits éditeurs et les sociétés savantes, pour lesquels le taux de marge opérationnelle dépasse rarement les 15%. Pour les grands éditeurs cotés en bourse ou en passe de l'être (*Springer/Macmillan Science & Education/Nature Group* devrait l'être d'ici deux à trois ans) ces taux de marge opérationnelle déjà élevés continuent de progresser année après année de façon très régulière de 1 à 2% l'an et ce depuis au moins 15 ans. La contribution de l'édition scientifique à la marge de ces groupes est d'ailleurs généralement supérieure à la contribution à leur chiffre d'affaires. Même lorsque, comme c'est le cas chez *Thomson Reuters*, l'IST ne génère qu'une part limitée (8% en l'occurrence) des revenus consolidés du groupe, ces activités servant les marchés de la recherche sont toujours une composante importante des portefeuilles d'activités diversifiés des grands groupes internationaux de l'industrie de l'information.

On notera qu'en publiant hier ses résultats 2014, *Reed Elsevier*, né en 1993 de la fusion du britannique *Reed* et du néerlandais *Elsevier*, a annoncé un changement de sa raison sociale. Il prendra le nom de *RELX Group*. Les noms des grandes divisions du groupe, qui sont des marques à forte notoriété comme *Elsevier* et *LexisNexis*, ne sont pas eux modifiés.

Par contre ce changement d'enseigne du groupe de tête est motivé dans le communiqué officiel par le souhait de **« dépasser un rôle d'éditeur pour devenir un groupe associant dans son offre technologies, contenus et outils analytiques pour développer de nouveaux marchés »**. Une évolution de la « mission statement » que tous les grands éditeurs scientifiques « for-profit » pourraient reprendre à leur compte mais que les éditeurs de moindre taille auront du mal à concrétiser en raison d'une taille et de capacités financières insuffisantes.

**Tableau 1 :**

Données 2014	CA Total 2014	CA IST 2014	Croissance IST	Taux de marge	Contribution de l'IST	Contribution de l'IST
Valeurs en millions d'euros (9)	du groupe d'appartenance		(organique) /2013	opération. IST	au CA du groupe	à la marge opér. Groupe
Elsevier (1)	7 159,0	2540,0	2,0%	37,2%	35,5%	43,8%
Macmillan/Nature + Springer (2)	1 255,0	972,0	4,0%	39,0%	77,5%	85%
Wiley (3)	1 617,0	941,5	2,0%	28,6%	58,2%	76,6%
Thomson Reuters (4)	11 140,0	896,5	3,0%	32,4%	8,0%	10,0%
Wolters Kluwer (6)	3 660,0	816,0	5,0%	24,1%	22,3%	25,7%
Informa (7) (Taylor & Francis)	1 557,0	560,0	3,0%	36,7%	36,0%	44,9%
American Chemical Society (8)	402,1	351,0	1,8%	14,5%	87,3%	95%

(1) Le CA mentionné ici est celui de l'ensemble de la division Elsevier, qui se répartit pour moitié entre édition de recherche (Elsevier Science & Technology) et édition médicale généraliste. Si l'on voulait comparer Elsevier avec une définition du CA "édition scientifique" similaire à celle de Macmillan/Nature-Springer ou Wiley il ne faudrait retenir que les 1300 M. € de revenus de Elsevier Science & Technology

(2) Ces chiffres sont des estimations, Springer et Macmillan Science/Nature n'étant pas cotés ne publient pas leurs résultats. Par ailleurs le CA IST tient compte du fait que Springer génère environ 285 M. € de revenus dans des activités d'édition non scientifique.

(3) Wiley, société cotée, a un exercice décalé avril-mars. Le CA 2014 est reconstitué à partir des résultats trimestriels. L'activité IST de Wiley est cantonnée dans la division "Research".

(4) La division de Thomson Reuters opérant dans le champ de l'IST est la division Intellectual Property & Science. Cette division inclue une activité de bases d'information brevets et marques dont le revenu spécifique n'est pas connu.

(7) Informa, société britannique cotée opère dans le secteur de l'édition scientifique au travers de sa filiale Taylor & Francis.

(8) Pour l'ACS (American Chemical Society) les données sont celles de l'exercice 2013, les résultats 2014 de la société savante ne sont pas encore connus.

(9) Pour la conversion des dollars US en euros, le taux de change retenu est de 1\$ = 0,8 €

## L'analyse DIST INFO :

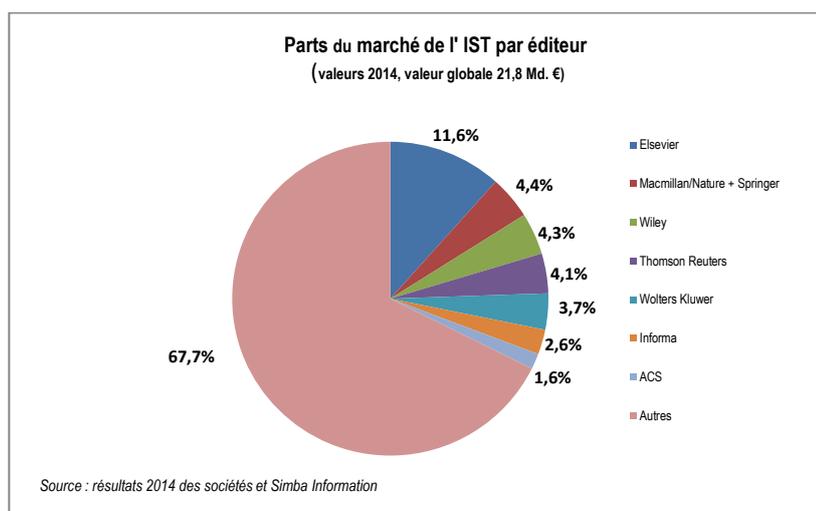
La saison des présentations de résultats annuels 2014 des grands éditeurs scientifiques cotés a été ouverte par une annonce majeure qui paradoxalement regarde deux sociétés non cotées. La fusion annoncée le 15 janvier (cf. Dist Info N°3) des groupes *Springer Science+Business Media* et de *Macmillan Science & Education* (dont le fleuron est le groupe *Nature Publishing*) créera le N°2 mondial de ce secteur avec des revenus de 1,25 Md. € (dont 972 millions d'euros dans l'édition scientifique). Selon le cabinet d'étude spécialisé américain *Simba Information*<sup>1</sup> si l'on s'intéresse au nombre d'articles scientifiques publiés en revues, le nouvel ensemble éditerait 13% de la publication scientifique mondiale, juste devant *Wiley* (12%) mais encore loin derrière *Elsevier* qui publie 23% de articles paraissant au plan mondial. En nombre de revues publiées le nouveau groupe sera en tête du classement mondial avec environ 2 300 titres à son catalogue contre 2 200 pour *Elsevier*. D'après *Simba Information*, le marché mondial de l'information scientifique, technique et médicale (ISTM) peut être estimé (données 2014) à 21,8 milliards d'euros<sup>2</sup>. Ce marché est traditionnellement segmenté en trois compartiments : l'édition scientifique et technique (8,9 Md. €); l'édition médicale (8,6 Md. €)<sup>3</sup> et l'édition pour les sciences humaines et sociales (4,3 Md. €).

<sup>1</sup> [www.simbainformation.com](http://www.simbainformation.com)

<sup>2</sup> Dans les études auxquelles on se réfère les valeurs sont le plus souvent exprimées en dollars. On a choisi dans la suite d'exprimer ces valeurs en euros sur la base de la parité 1\$ = 0,80 €.

<sup>3</sup> L'édition médicale (portée par des divisions qui intègrent le mot « Health » dans leur raison sociale (*Elsevier Health*, *Wolters Kluwer Health*) n'est pas le plus souvent une édition de recherche, mais une édition destinée aux étudiants et aux praticiens et recouvre souvent, outre les activités d'édition proprement dites la fourniture d'outils numériques d'aide au diagnostic et à la prescription.

Sur cette base les parts de marchés des grands éditeurs scientifiques sont celles illustrées par le graphique suivant :



### **La structuration de l'offre marchande d'IST répond parfaitement au schéma de la « longue traîne »**

L'annonce du rapprochement entre *Springer Science+Business Media* (contrôlé par le fonds d'investissement allemand *BC Partners*) et du *Groupe Macmillan Science & Education/Nature Publishing Group* (détenu par le groupe familial allemand *Holzbrinck*) n'aurait pas dû surprendre : outre que *BC Partners* devait, comme tout fonds d'investissement, trouver la sortie lui permettant une prise de bénéfice à terme, le marché de l'IST, en apparence peu concentré, offre des espaces pour des rapprochements entre éditeurs dont la taille reste somme toute modeste. Le leader *Elsevier* détient une part de marché de 12%, ses quatre suivants (*Springer/Macmillan*, *Wiley*, *Thomson Reuters*, *Wolters Kluwer*) se situent autour de 4% chacun. Pas de quoi émouvoir les autorités de la concurrence en cas de rapprochement de deux ou de plusieurs poursuivants du leader *Elsevier*.

La notion de concentration est cependant pertinente si l'on pousse plus loin l'analyse. Les 5 premiers éditeurs contrôlent 40% du marché (en valeur) des revues scientifiques. **Les quatre premiers éditeurs, s'ils éditent au plan mondial 24,8% des titres, publient 50,1% des revues à plus fort facteur d'impact** indexées par l'*ISI Journals Citation Report (JCR)*<sup>4</sup>. Les quatre premiers éditeurs affichent un nombre moyen de plus de 1500 revues à leur catalogue (2200 pour le seul *Elsevier* ; même ordre de grandeur chez *Springer/Macmillan-Nature*) alors que pour l'ensemble des autres éditeurs, le nombre moyen de revues inscrit au catalogue est à peine supérieur à 2. Seuls 2% des éditeurs publient 100 titres ou plus. Les 12 plus grands éditeurs (aux 5 opérateurs « for profit » déjà identifiés il faut ajouter dans ce top 12 les grandes sociétés savantes, *ACS*, *RSC*, *IEEE*, *IET*<sup>5</sup> et les grandes presses universitaires anglo-saxonnes, *Cambridge University press*, *Oxford University Press*, *California University Press*) publient 74% des 27 000 revues scientifiques actives. **La structuration du marché de l'IST répond parfaitement au modèle de la « longue traîne ». Un nombre limité d'éditeurs occupent le haut du classement avec des parts de marché qui en apparence n'en font pas des acteurs dominants. Derrière eux figure un peloton très nombreux de très petites structures.**

<sup>4</sup> Source : Sally Morris, "Mapping the Journal publishing landscape", *Learned Publishing*, vol. 20, N° 4, octobre 2007.

<sup>5</sup> American Chemical Society, Royal Society of Chemistry, Institute of Electrical & Electronics Engineers, Institution of Engineering & Technology

**La captation par les grands éditeurs de l'activité d'édition des sociétés savantes est la première raison du clivage croissant entre ces éditeurs « for profit » et les autres éditeurs scientifiques**

Jusqu'au début des années 2000 petits et grands éditeurs faisaient fondamentalement le même métier, les grands éditeurs bénéficiant seulement d'économies d'échelle et de plus fortes capacités d'investissement. Le clivage de l'édition scientifique entre grands éditeurs « for-profit » et éditeurs de petite taille s'est accentué dans les 15 dernières années pour au moins quatre raisons. La première de ces raisons - et la plus marquée - est la captation (le terme d'« affermage » serait plus approprié) des activités d'édition de sociétés savantes par les grands éditeurs. En échange d'un montant fixe annuel de royalties, généralement supérieur aux revenus que dégagent les sociétés savantes en gérant elles-mêmes ces activités d'édition, les grands éditeurs ont fait croître rapidement leur catalogue. Les données (pour l'année 2007 ; on ne dispose pas de recensement plus récent) figurant dans le tableau ci-dessous indique qu'à cette date les revues éditées pour le compte de sociétés savantes représentaient 27,5% des catalogues des quatre plus grands éditeurs scientifiques mondiaux et 13,7% de l'ensemble des revues éditées par les sociétés savantes. Ce mouvement de satellisation des sociétés savantes autour des grands éditeurs « for-profit » a été continu et régulier et se poursuit aujourd'hui avec de bonnes réserves de croissance. Les grands éditeurs ont ici un atout de taille : leur capacité financière leur permettant de garantir aux sociétés savantes des montants de revenus fixes sur base pluriannuelle. Une augmentation progressive mais régulière des tarifs d'abonnement aux revues affermées permet aux éditeurs « for-profit » de recouvrer en quelques années leur mise initiale.

**Tableau 2 : Ventilation de la production éditoriale des 4 plus grands éditeurs scientifiques mondiaux**

	Elsevier	Springer	Wiley Blackwell	Taylor & Francis	A : Total "Big four"	B : Nbre. de titres au plan mondial	% A/B
<b>C : Nombre de revues éditées</b>	1 934	1 612	1 199	1 025	5 770	23 277	24,8%
<b>D : Nombre de revues éditées pour le compte de sociétés savantes</b>	390	328	549	324	1 591	11 578	13,7%
<b>% D/C</b>	20,2%	20,3%	45,8%	31,6%	27,6%		

Source: Ulrich's database et S. Morris, "Mapping the Journal publishing landscape", *Learned Publishing*, vol. 20, N° 4, octobre 2007. Il n'existe pas de recensement plus récent.

**Les logiques de mise à disposition de vastes bibliothèques de périodiques en ligne dans le cadre de « Big Deals » accentuent le clivage entre les grands éditeurs et les autres**

Cette logique a permis aux grands éditeurs de faire croître leur catalogue beaucoup plus rapidement que celui des éditeurs de plus faible taille et surtout beaucoup plus rapidement que s'ils avaient mené ce développement de leur catalogue en compte propre. Outre l'impact en termes de croissance du chiffre d'affaires, cette captation des activités d'édition des sociétés savantes est importante dans le cadre d'une stratégie numérique : les très grands éditeurs sont devenus aussi de grands agrégateurs qui proposent de vastes bibliothèques de périodiques en ligne (*ScienceDirect* pour *Elsevier*, *SpringerLink* pour *Springer*). **Ces bibliothèques numériques, qui peuvent être segmentées en fonction du besoin de populations de chercheurs, sont aujourd'hui au cœur de la proposition de valeur des grands éditeurs.** Ces derniers vendent moins des abonnements unitaires à des revues que des licences d'usage de leurs fonds numérisés.

Ces licences sont commercialisées dans le cadre de « *Big Deals* » c'est-à-dire d'abonnements collectifs fédérant de nombreux usagers qui ont accès à l'ensemble des fonds numérisés d'un éditeur. Dans le contexte européen, la dernière incarnation des Big Deals est la notion de licence nationale. **Les Big Deals renforcent l'avantage compétitif des éditeurs grands et moyens (au-dessus de 50 revues publiées)**, puisque les petits éditeurs n'ont ni les moyens commerciaux ni des catalogues assez large pour proposer ce type de service d'agrégateur. Or du point de vue de l'utilisateur, l'ampleur du fonds de périodiques interrogeable en une seule requête est bien sûr une valeur ajoutée appréciée. Cet avantage compétitif lié à la taille du corpus d'articles et de documents mis à disposition en ligne par les grands éditeurs sera demain amplifié par la généralisation des usages du Text et du Data Mining (TDM) : la taille des corpus exploitables est un paramètre important de l'intérêt de telles technologies. Pour consentir les investissements se chiffrant en plusieurs centaines de millions d'euros sur des plates-formes multiservices, les capacités financières des grands éditeurs « for profit » sont bien sûr un avantage compétitif majeur.

### **Petits et grands éditeurs scientifiques ne font plus le même métier**

Un autre facteur, moins décisif, qui renforce la position de marché des grands éditeurs « for-profit » est la montée en puissance des logiques d'évaluation des chercheurs et des organismes de recherche sur la base d'indicateurs bibliométriques. Ces derniers tiennent aujourd'hui essentiellement compte des publications dans des revues à facteur d'impact, facteur recalculé tous les ans par le service *ISI Journal Citation Index* proposé par *Thomson Reuters*. On l'a dit plus haut, les quatre plus grands éditeurs « for-profit » contrôlent 50 % des revues à facteur d'impact. Parce qu'ils savent que cela améliorera leur évaluation, les chercheurs vont en première intention vouloir publier dans les revues à facteur d'impact. **Le contrôle majoritaire des revues à facteur d'impact est donc pour les grands éditeurs un atout pour capter dans leurs publications les meilleurs articles des meilleurs chercheurs.**

On verra aussi plus loin que le passage généralisé des éditeurs scientifiques d'un modèle économique de « Toll Access » (fondé sur l'abonnement payant aux revues) à un modèle de « Gold Open Access » (fondé sur le paiement par les chercheurs publiant d'APC<sup>6</sup>) accentue également le clivage au sein de l'édition scientifique, clivage qui est aujourd'hui irréversible. Même si l'activité d'édition scientifique consiste encore majoritairement pour tous les éditeurs à capter, évaluer, valider, mettre en forme des publications scientifiques émanant des chercheurs ; **même si toutes les maisons d'édition grandes ou petites partagent souvent une même culture éditoriale, il n'est pas exagéré de dire que les très grands éditeurs « for profit » ne font plus aujourd'hui le même métier que les milliers d'éditeurs qui constituent la « longue traîne » déjà évoquée.**

### **L'édition scientifique est un secteur où la notion de concentration doit être examinée à la lueur du concept de « concurrence imparfaite »**

Malgré les parts de marché en valeur absolue modestes affichées par les grands éditeurs scientifiques, « for profit » les taux de marges élevés déjà évoqués sont caractéristiques d'activités où la concurrence ne se fait pas sur les prix des services rendus. Cela s'explique par **le phénomène d'insubstituabilité des revues l'une à l'autre, qui fait de l'édition scientifique un secteur économique à « concurrence imparfaite »** : dans une discipline ou sous-discipline donnée, une revue de qualité n'est jamais substituable à une autre. Si la publication scientifique dans cette discipline a pour vecteurs principaux 2 ou 3 ou 7 revues<sup>7</sup> le chercheur ou son institution s'abonneront à l'ensemble de ces revues.

---

<sup>6</sup> Article Processing Charges

<sup>7</sup> ce dernier chiffre est relatif à la publication en physique des hautes énergies comme l'a montré l'initiative Scoap3 conduite par le CERN

**La concurrence entre éditeurs scientifiques est une concurrence pour capter les meilleurs chercheurs publiant ou les meilleurs Peer Reviewers ; pour capter les réserves de croissance liées à l'ouverture de nouveaux champs scientifiques donnant lieu au lancement de nouvelles revues ; enfin pour satelliser dans le cadre d'un « mercato » très animé les publications des sociétés savantes. Elle n'est jamais une concurrence par les prix.**

**Cette « concurrence imparfaite » explique les niveaux de rentabilité exceptionnellement élevés des grands éditeurs scientifiques « for profit ».**

**Des tarifs d'abonnement deux fois plus élevés par rapport à ceux pratiqués par les éditeurs « not-for-profit »**

Cette non concurrence par les prix se traduit par une donnée simple : **le prix des revues scientifiques publiées par les grands éditeurs « for profit » sont en moyenne deux fois plus élevés que le prix de revues du même type éditées par les éditeurs « not-for-profit »**, au premier rang desquels les sociétés savantes<sup>8</sup>.

Le tableau 3 de la page suivante, emprunté à une étude réalisée pour le compte de la Commission Européenne en 2006<sup>9</sup> montre cet écart entre les prix pratiqués par les éditeurs à but lucratif et ceux pratiqués par des éditeurs à but non lucratif. De façon plus significative encore ce tableau affiche un prix moyen par article et par discipline. On constate qu'à deux exceptions près (neurologie clinique et chirurgie<sup>10</sup>), **le prix par article s'inscrit dans une fourchette de 11 à 24 euros chez les éditeurs « for profit » et de 3 à 14 euros chez les éditeurs « not for profit ».** **Le prix moyen par article est environ 3 fois moindre chez les éditeurs à but non lucratif que chez les éditeurs à but lucratif.**

Les éditeurs peuvent maintenir ces niveaux de prix élevés pour une autre raison : en se faisant transférer par les chercheurs-auteurs les droits de propriété intellectuelle sur les articles qu'ils publient et en faisant des titres de revues des marques protégées, **les éditeurs scientifiques** (et ici la distinction entre petits et grands éditeurs n'est pas pertinente) **opèrent dans un modèle économique d'exploitation de droits de propriété intellectuelle. Or dans ce modèle d'exploitation de « droits d'auteurs » les prix finaux n'ont pour seule limite que la capacité des clientèles à supporter ces prix**<sup>11</sup>, et sont détachés des structures de coûts. Ce qui est paradoxal puisque **l'édition scientifique est fondamentalement une activité de prestation** : on l'a déjà dit, il s'agit de recueillir, d'évaluer et de valider (par le Peer Reviewing) puis de mettre en forme et de diffuser des publications scientifiques, en un mot de gérer un « Workflow » éditorial.

La structuration des effectifs des éditeurs reflète leur rôle de prestataire. En 2011, dans une présentation aux investisseurs<sup>12</sup>, Elsevier indiquait que sur un effectif de 15 000 ETP travaillant pour le groupe, 4 500 étaient directement employés par l'éditeur dans des fonctions marketing-vente et 10 500 dans des tâches de gestion de flux éditoriaux impressionnants : 1 millions d'articles environ sont soumis chaque année à Elsevier qui en publie environ un tiers. Sur ces 10 500 emplois de « Back Office » seuls 2 500 relèvent de l'emploi de salariés directement par Elsevier, les 10 500 autres ETP sont externalisés, le plus souvent auprès de prestataires du sous-continent indien. Chez Springer ce sont 40% des tâches éditoriales qui

---

<sup>8</sup> **Pricing of scientific Journals and Market Power**; Mathias Dewatripont-Victor Ginsburgh, Patrick Legros and Alexis Walckiers ; *Journal of the European Economic Association*, Volume 5, Issue 2-3, pages 400-410, April-May 2007. D'autres travaux confirment cet article pionnier.

<sup>9</sup> on ne dispose pas de données plus récentes mais ce différentiel de prix reste vrai aujourd'hui

<sup>10</sup> Il est probable que ces chiffres bas reflètent le fait que les revues de ces segments bénéficient de recettes publicitaires.

<sup>11</sup> Le mouvement en faveur de l'Open Access est né en 2001, date de la publication de la pétition PLoS (Public Library of Science), lancée par des chercheurs américains). Il s'est nourri de la lassitude des bibliothèques de recherche – et quelquefois des chercheurs – face à l'inflation croissante des prix d'abonnement aux revues scientifiques.

<sup>12</sup> <http://www.relxgroup.com/investorcentre/Documents/presentations/investor-seminar-elsevier-s-t.pdf>

sont ainsi externalisées.

**Le modèle économique du Gold Open Access offre l'occasion de mener un débat non pas sur la valeur ajoutée des éditeurs, qui est incontestable, mais sur le juste prix de la prestation éditoriale<sup>13</sup>.** Mais pour ce faire il faut rompre avec la cession par les chercheurs des droits de propriété intellectuelle sur leurs articles aux éditeurs. **Cette question de la publication ouverte (le plus souvent dans le cadre de licences Creative Commons) est essentielle au devenir de l'écosystème de la publication scientifique.**

Une articulation plus équitable est à trouver entre acteurs de la recherche publique et éditeurs scientifiques. **C'est d'autant plus urgent que même si les tâches éditoriales constituent encore l'essentiel de l'activité des grands éditeurs, ceux-ci sont déjà sur un autre positionnement : celui de fournisseurs de plates-formes agrégeant de vastes corpus scientifiques, des outils d'exploitation de ces contenus (outils de « Search » ou de TDM), des outils logiciels d'appui à la productivité des chercheurs et enfin des services analytiques aidant au pilotage et à la gouvernance de la recherche.**

Tableau 3 : Comparaison des prix de vente des revues scientifique par discipline, au niveau de la revue et de l'article ; comparaison entre éditeurs à but lucratif et éditeurs sans but lucratif

Valeurs monétaires en € sur la base des taux de change constatés en 2005 (Source : **Study of the economic and technical evolution of scientific publication markets in Europe<sup>14</sup>** ; Commission européenne, Direction générale de la de la Recherche, janvier 2006)

Données 2006 Discipline	N. de revues ISI JCR (**)	Revue d'entités à but non lucratif	Prix moyen de vente (prix catalogue) des revues			Prix de vente par article		
			A : Edit. à but lucratif	B : Edit. sans but lucratif	ratio A/B	A' : Edit. à but lucratif	B' : Edit. sans but lucratif	ratio A'/B'
Biochimie et biologie moléculaire	213 (209)	18%	1343	768	1,75	14,78	5,40	2,74
Biologie cellulaire	134 (133)	27%	1270	556	2,28	16,54	6,99	2,37
Chimie (*)	101 (99)	55%	975	566	1,72	10,76	5,74	1,87
Chimie physique	87 (85)	19%	2389	1334	1,79	22,00	14,25	1,54
Neurologie clinique	126 (121)	19%	646	375	1,72	8,39	5,79	1,45
Génie chimique	100 (98)	27%	1359	458	2,97	14,68	4,83	3,04
Génie électrique et électronique	172 (170)	54%	1049	522	2,01	16,91	5,19	3,26
Sciences des matériaux	147 (144)	22%	1569	603	2,60	17,52	5,45	3,21
Mathématiques appliquées	147 (144)	20%	1344	468	2,87	24,21	10,81	2,24
Mathématiques pures	157 (153)	36%	1104	340	3,25	15,31	8,25	1,86
Neurosciences	182 (178)	18%	1322	582	2,27	14,69	6,47	2,27
Pharmacie, pharmacologie	168 (168)	19%	1250	409	3,06	15,92	4,01	3,97
Physique appliquée	69 (69)	40%	1791	1150	1,56	14,10	4,32	3,26
Physique (*)	57 (56)	50%	1735	1060	1,64	17,31	12,97	1,33
Phytologie, agronomie	123 (120)	49%	1038	398	2,61	11,19	4,74	2,36
Psychologie clinique	79 (77)	33%	458	207	2,21	12,97	5,04	2,57
Psychologie générale (*)	92 (91)	41%	444	179	2,48	14,08	5,74	2,45
Chirurgie	128 (127)	17%	516	270	1,91	5,39	2,93	1,84

(\*) toutes sous-disciplines confondues

(\*\*) le premier chiffre de la colonne 2 est le nombre de revues identifiées dans une discipline donnée, le nombre entre parenthèse qui est le nombre de revues pour lesquelles il a été possible de calculer un prix par article.

### **D'autres grandes opérations de concentration sont prévisibles :**

Malgré une croissance modérée mais régulière des chiffres d'affaires et les niveaux de marge opérationnelle très confortables des grands éditeurs scientifiques, **d'autres opérations de concentration sont à attendre dans les prochains mois et les prochaines années.** Ce mouvement de concentration n'a d'ailleurs jamais vraiment cessé.

<sup>13</sup> L'initiative Scoap3 conduite par le CERN dans le contexte de la publication en physique des hautes énergies est de ce point de vue exemplaire.

<sup>14</sup> [http://ec.europa.eu/research/science-society/pdf/scientific-publication-study\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/science-society/pdf/scientific-publication-study_en.pdf)

Reed Elsevier (RELX Group depuis le 27 février) est né en 1993 du rapprochement du britannique *Reed* et du néerlandais *Elsevier*, soucieux de bâtir un portefeuille d'activités contra-cycliques. En 1998 une opération très avancée de fusion entre *Reed Elsevier* et *Wolters Kluwer*, qui aurait donné naissance au N°1 mondial de l'information professionnelle, échouait en raison des garanties demandées par les autorités de la concurrence européennes. En 2004 Springer absorbait *Kluwer Academic*. En 2006 Wiley mettait la main sur le britannique *Blackwell Publishing*. Très régulièrement les analystes financiers (en particulier ceux d'*Exane Paribas*<sup>15</sup> pronostiquent la fusion probable de *Thomson Reuters* et de *Wolters Kluwer*, un « perfect fit » qui rapprocherait les activités d'édition juridique de ces deux groupes, mais aussi qui permettrait à *Thomson Reuters* de muscler son pôle *Intellectual Property & Science* qui ne représente aujourd'hui que 8% de ses revenus consolidés et 10% de sa marge opérationnelle. Le groupe britannique *Informa*, qui détient une pépite, le groupe d'édition scientifique *Taylor & Francis*, est parfaitement opérable et pourrait intéresser aussi bien *Reed Elsevier* que *Wiley*.

Les concentrations auxquelles on pourrait assister dans les prochaines années ont-elles des motivations autres que financières ? On pourrait répondre d'une pirouette : pour des sociétés cotées, la motivation d'une opération de fusion-acquisition majeure est toujours in-fine financière. Mais **ce sont bien des impératifs stratégiques qui vont motiver les prochaines opérations de fusion-acquisition**. Les éditeurs scientifiques sont en effet confrontés à deux impératifs et le facteur « taille » est important pour y répondre. D'une part, on l'a dit ailleurs (cf. Dist Info N° 8) les éditeurs sont en train d'effectuer la conversion de leur modèle économique au modèle de « Gold Open Access ». Même si aujourd'hui les niveaux de rentabilité ne sont pas affectés, cette transition d'un modèle économique à l'autre n'est pas sans risque d'érosion des marges. **L'ampleur du catalogue de revues permet en partie d'étaler et d'amortir le choc en « lissant » cette transition sur une dizaine d'années, en combinant création de nouvelles revues en Gold OA (pour capter de nouvelles réserves de croissance) et conversion de revues « hybrides » en revues en libre accès**. Etaler le calendrier de ces mutations sur une base éditoriale large permet de piloter finement l'impact de cette mutation sur le compte d'exploitation des éditeurs.

L'autre motivation sous-jacente à ces futures concentrations est explicitée dans le communiqué de *Reed Elsevier* : ces grands groupes éditoriaux vont muter vers un profil de sociétés associant technologie, contenus et services analytiques. L'une des raisons du rapprochement de *Springer* et de *Macmillan Science & Education/Nature Publishing Group* tient au fait que ces deux enseignes à forte notoriété n'ont pas pour des raisons différentes investi dans des plates-formes multiservices comparables à *Scopus d'Elsevier* et au *Web of Science* de *Thomson Reuters*. Or ces plates-formes seront à la base de la nouvelle proposition de valeur de ce que l'on désigne encore du terme d'« éditeurs ». **Les investissements importants qui seront nécessaires à cette mutation afficheront une meilleure rentabilité s'ils sont amortis sur des positions de marché élargies**. Or l'écosystème de la recherche a pour ces grands groupes un avantage certain : celui d'être d'ores et déjà largement globalisé, et donc de permettre la rentabilisation des investissements à l'échelle planétaire. La concentration à venir permettra aux quelques groupes capables d'acquérir une taille critique suffisante (supérieure à 1 Md. € de revenus) non seulement de consentir ces investissements importants sans éroder leur rentabilité élevée, mais surtout de se détacher définitivement de la « longue traîne » d'éditeurs de faible taille avec qui ils partageaient pourtant jusqu'à hier un même métier.

---

<sup>15</sup> <http://deweybstrategic.blogspot.fr/2011/12/thomson-reuterswolters-kluwer-merger.html>