



# Abonnements électroniques : Perspectives stratégiques

*Clients, éditeurs, agences : une réflexion tripartite*



**SNIEL**

i-expo 13 juin 2007



# L'acquisition

---

- L'offre
- La tarification
- La nature contractuelle des offres



# L'offre, protéiforme et fluctuante (1)

## ■ Pay per view

- ✓ Achats d'articles à l'unité
- ✓ Intéressant pour des achats sélectifs ou ponctuels
- ✓ Mais implique des micro-paiements à la commande
- ✓ Quelques outils pour faciliter les transactions

## ■ Libre accès

- ✓ Dissémination des contenus
- ✓ Réaction au coût éditorial
- ✓ Quid de la validation du contenu ?
- ✓ Indépendance éditeur - auteur

## ■ Abonnement

- ✓ Papier et électronique inclus
- ✓ Couplage papier et électronique
- ✓ Souscription électronique seule



# L'offre, protéiforme et fluctuante (2)

## ■ Les Archives

- ✓ Définition variable d'un éditeur à l'autre
- ✓ Dans tous les cas : permettre la consultation d'années antérieures
- ✓ Deux modèles : souscription ou achat unique

## ■ Bouquet

- ✓ Souplesse / Rigidité
- ✓ Diversité de l'offre des bibliothèques
- ✓ Survie de « petites » revues



# La tarification, du plus simple au plus complexe

## ■ Les différents critères

- ✓ Le type d'institution
- ✓ La taille de l'institution
- ✓ Le nombre de FTE (équivalent employés temps plein)
- ✓ Le nombre de site géographiques
- ✓ Le chiffre d'affaires
- ✓ Le nombre d'accès simultanés
- ✓ Une combinaison de ces critères...

## ■ Selon l'usage

- ✓ Une tarification selon l'utilisation
- ✓ Un mix abonnement/consommation réelle
- ✓ Une estimation au départ avec réajustement ultérieur
- ✓ Des outils statistiques impératifs





# La nature contractuelle(1)

---

## ■ Les contrats de licence

- ✓ Pérennité du contenu
- ✓ Informations indispensables
  1. Définition des utilisateurs
  2. Mode d'accès
  3. Sites
  4. Accès au contenu après abonnement

## ■ Les contrats en anglais

- ✓ Attention aux clauses rédigées en droit anglo-saxon qui seraient inapplicables
- ✓ En cas de litige, le tribunal compétent doit être en France
- ✓ Dans tous les cas, rester pragmatique...





# La nature contractuelle(2)

---

## ■ Recommandations

- ✓ Renseignez-vous avant de commander!
- ✓ Faites vous aider! (Direction des achats(binôme acheteur/prescripteur), service juridique, service informatique)
- ✓ Communiquez avec votre agence!





# Contacts

---

- **Jérôme Conquet** - [jerome.conquet@prenax.fr](mailto:jerome.conquet@prenax.fr)
  - ✓ Directeur, Prenax & IS Abonnements
  
- **François-Charles Rebeix** - [fcrebeix@lettredeachats.fr](mailto:fcrebeix@lettredeachats.fr)
  - ✓ Directeur de la publication, La Lettre des achats

