



# Abonnements électroniques : Consortia et autres achats groupés

*Clients, éditeurs, agences : une réflexion tripartite*



**SNIEL**

i-expo 13 juin 2007



# Abonnements électroniques

---

Les consortia





# Consortia : rappel historique

---

- Vade mecum des périodiques papier (juin 2005)
- 2 questionnaires :
  - sur l'utilisation du vade mecum (fin 2005)
  - abonnements électroniques : attentes et besoins des clients





# Consortia : résultats d'enquête

---

- Parmi les répondants, pour les abonnements électroniques, passent par un **prestataire** :
  - 28% en totalité
  - 51% en partie
  - 21% pas du tout





# Consortia : résultats d'enquête

---

- Parmi les répondants, pour les abonnements électroniques, passent par un **consortium** :
  - 12% en totalité
  - 45% en partie
  - 36% pas du tout





# Consortia : définition

---

- Ensemble de bibliothèques qui se regroupent pour **négo**cier et **ache**ter de la documentation électronique





# Consortia : les types

---

- Grande diversité liée à l'environnement du pays mais liée aussi à l'environnement des bibliothèques :
  - Association loi 1901 (Couperin)
  - Département d'une bibliothèque nationale qui joue alors le rôle de consortium sans réel statut légal (BIBSAM)
  - Structure gouvernementale (CBGF)
  - Groupement informel (consortium des BU suisses)
  - Consortium avec statut juridique reconnu...





# Consortia : pourquoi ?

---

- Offre documentaire (surtout de périodiques) de plus en plus importante
- Budget des bibliothèques en stagnation
- Coûts





# Consortia : pour les clients

---

- Avantages

- Coopération, mutualisation
- Groupe de pression auprès des éditeurs
- Négociation unifiée pour un ensemble de bibliothèques
- Licence adaptée voire traduite en français ?





# Consortia : pour les clients

---

- Freins

- Accès et non-acquisition
- Archivage pérenne en cas de rupture d'abonnement
- Uniformisation de l'offre
- Quelles conséquences pour le PEB ????





# Consortia : pour les agences

---

## ■ Avantages

- Prestataire de conseil technique et d'intermédiation entre clients et éditeurs
- Facturation « personnalisée » ou sur mesure

## ■ Freins

- Non connaissance des contenus des offres négociées directement
- Mise en place des accès mal identifiée





# Consortia : pour les éditeurs

---

- Avantages

- Visibilité des offres
- Facilité de promotion de leurs produits

- Freins

- Risque « d'uniformiser » l'offre éditoriale
- Perte du contact direct avec leur client final



# Consortia : vers un modèle idéal ?

---

- Un atout
- Mais ...
  - Pas pour toutes les ressources
  - Pas pour tous les établissements





# Consortia

---

Quels que soient leur statut, leurs moyens, la nature des ressources négociées, les consortia sont une force de coopération sur le marché de l'édition électronique





# Abonnements électroniques

---

Un exemple de coopération  
éditeur – consortium

Springer / Couperin



# Signataires de la licence nationale

- Signataires :
  - Couperin
  - CNRS
  - RNBM
- Aucune obligation d'entrer dans le groupement de commande
- Chaque institution est libre de participer ou non à la négociation



# Périmètre de la licence Springer

- Licence électronique prend en compte uniquement les :
  - Abonnements « tout électronique » (e-only)
  - Suppléments électroniques attachés aux abonnements papier
- Les abonnements papier sont traités par les agences d'abonnement. Seule la partie électronique est administrée par Springer



# Constitution et mise à jour annuelle des portefeuilles

- Reconduction de portefeuilles issus de contrats antérieurs
- Nouveaux établissements entrants
- CA minimal par type d'établissement
- Résiliations en cours de contrat autorisées ?
- Changement de titres ?





# Constitution et mise à jour annuelle des portefeuilles

---

- Les signataires souscrivent aux revues de leur choix.  
Les abonnements ne sont pas imposés.
- Chaque établissement valide son propre portefeuille de titres





# Points de la licence négociés

---

- Usages

- Types d'accès et protocoles, usages et utilisateurs autorisés
- Quels accès une fois le contrat terminé ?
- Mesure des usages : statistiques et périodicité





# Points de la licence négociés

---

- Périmètre des revues
  - Quelles revues sous licence ?
  - Statut des nouvelles revues, des TOJ ?
  - Statut des revues sortantes ?





# Points de la licence négociés

---

- Points financiers

- Quels tarifs : tarifs catalogue ? Tarifs N-1 + % ?
- Quelle augmentation annuelle sur électronique, papier ?
- Supplément électronique : quel % ?
- Remises consenties sur abonnements électroniques (TVA 19,6 %) ?
- Facture unique pour l'ensemble des membres ? multiples factures ?





# Archives : formats et dépôts

---

- Quelles mesures pour des archives pérennes ?
  - Copies privées ?
  - Livraisons de données ? Quel format ?
  - Lieux de dépôt ?





# Abonnements électroniques

---

L'achat en groupe



# L'achat en groupe : qui ?

En interne Structure existante	Acheteur Groupement	Départements et filiales Service achats, juridique, technique ...
En externe Nouvelle structure	Forme libre Société Association Coopérative	<b>Centrales d'achat</b> Adhérents, affiliés <b>Groupement d'achat</b> Associés

- L'achat groupé est autant pratiqué dans le secteur public que dans le secteur privé



# L'achat en groupe : comment?

Etape-clé 1	Autonomie de l'acheteur	Statut du groupe
<b>Négociation</b> Accord-cadre Référencement	<b>Liberté de choix</b> Entière Restreinte	<b>Courtage</b>

- La procédure de sélection du fournisseur est séparée de la procédure d'attribution de la commande



# L'achat en groupe : comment?

Etape-clé 2	Autonomie de l'acheteur	Statut du groupe
Mise en œuvre de l'achat	Décharge Partielle Complète	Intermédiation

- L'acheteur est  $\pm$  déchargé des procédures de passation, de choix, de signature, de notification et d'exécution du marché



# L'achat en groupe : comment?

Etape-clé 3	Autonomie de l'acheteur	Statut du groupe
<b>Facture</b>	Centralisée / Directe	
<b>Paiement</b>	Au fournisseur Au groupe	<b>Mandataire</b> <b>Commissionnaire</b>

- Les centrales et les groupements d'achat sont autorisés à acheter et revendre





# L'achat en groupe

---

- Le processus d'achat en groupe peut être limité à une ou plusieurs étapes
  - Sélection de produits et de fournisseurs
  - Processus de commande
  - Centralisation de la facture
  - Centralisation du paiement
- Le degré d'autonomie de l'acheteur doit être clairement défini





# Abonnements électroniques

---

- Merci
  
- Avez-vous des questions ?

