

Négociations Couperin : mode d'emploi

couperin.org

Devenir négociateur Couperin, c'est comme se jeter dans le grand bain.

Au début, on est dans la pataugeoire : chargé de ressources numériques dans son établissement, on suit de près les informations diffusées sur la liste achats du consortium et on s'en approprie progressivement les codes. Il y a là tout un ensemble de concepts et de notions à maîtriser : FTE^[1], licence-type, enquête d'intérêt, etc. On apprend petit à petit à nager.

Chaque année, on voit passer de loin (au large) les « appels à négociateurs » lancés par le Département des négociations documentaires. On se dit que ce n'est pas pour soi, qu'on ne saura pas faire... Et puis, un jour, on décide de plonger tête la première. Au début, on se positionne le plus souvent sur une négociation en binôme avec un négociateur chevronné. On s'accroche à lui comme à une bouée, on suit la formation organisée par le consortium, on s'appuie sur les outils disponibles... C'est un apprentissage progressif et sur le tas mais très vite on en vient à maîtriser les étapes-clés du calendrier de négociation et à acquérir les bons réflexes vis-à-vis des éditeurs.

EN IMMERSION : LES GRANDES ÉTAPES D'UNE NÉGOCIATION

L'un des enjeux primordiaux pour le négociateur est de respecter les échéances. La majorité des négociations sont en effet annuelles et doivent donc aboutir avant la fin de l'année N pour que les tarifs négociés soient appliqués sur l'année N + 1. Le calendrier-type d'une négociation commence donc dès le printemps. C'est à cette période qu'est diffusée la lettre de cadrage annuelle établie par le consortium listant les priorités stratégiques des négociations et fixant leur cadre tarifaire. Le négociateur définit ensuite ses priorités à partir du bilan de l'année précédente ou par rapport à des objectifs cibles. Dans le même temps, les éditeurs doivent fournir leur carnet de commandes de l'année écoulée, ce qui permet d'avoir une visibilité sur leur chiffre d'affaires et sur l'évolution de leur portefeuille de clients. Le négociateur peut également trouver des renseignements dans les enquêtes ERE^[2] remplies par les établissements tous les ans. Lors du premier rendez-vous de négociation, le négociateur échange avec l'éditeur sur ces éléments et s'appuie sur le bilan de la négociation précédente pour revenir sur les points non résolus. L'éditeur propose généralement une première offre quelques semaines plus tard. Les discussions

reprennent alors sur cette base. Plusieurs versions de l'offre pourront être proposées et refusées avant d'aboutir à une version finale acceptable, que le négociateur soumet pour validation au responsable du pôle thématique Couperin correspondant à la ressource négociée.

Dans sa version définitive, l'offre comprend : une lettre d'accord (ce fichier synthétique élaboré par Couperin reprend tous les points habituellement négociés dans une offre), une grille tarifaire, le détail des contenus souscrits et un modèle de contrat de licence (idéalement sur la base de la licence-type élaborée par le consortium). Le négociateur dépose ces documents sur le système de gestion de données du consortium, *Consortia manager*. Il prévient ensuite les établissements membres du consortium de la disponibilité de l'offre via la liste de diffusion du consortium.

Certaines ressources font l'objet de groupements de commandes ou de licences nationales. Le groupement de commandes est proposé au fournisseur seulement lorsqu'il apporte de réels avantages (tarifaire, services supplémentaires à la communauté...). Dans ce cadre, l'Abes prend une part active aux négociations.

DEVENIR NÉGOCIATEUR : QUELLES COMPÉTENCES ?

Le consortium Couperin propose sur son site une « fiche de fonction » du négociateur détaillée^[3], mettant en évidence les compétences bibliothéconomiques et techniques nécessaires pour mener une négociation : connaissance des besoins documentaires et de l'écosystème éditorial, compréhension des modèles tarifaires, pratique de l'outil de gestion *Consortia manager*, sensibilisation aux aspects juridiques.

La fiche insiste également sur les nécessaires compétences relationnelles du négociateur qui doit faire preuve de « patience et de capacité à relancer les interlocuteurs ». La patience (voire l'obstination !) est de fait une vertu indispensable du négociateur, face aux arguments parfois contestables de ses interlocuteurs.

Le négociateur idéal fait aussi preuve de créativité et d'agilité d'esprit, ce qui le rend à même d'identifier les leviers permettant de débloquer une situation (en jouant par exemple sur la durée d'un accord ou sur les modalités d'accès). Une capacité à décrypter les postures et discours de ses interlocuteurs lui sera aussi d'une grande aide pour déceler les points de blocage et les marges de négociation.

[1] FTE (*full time equivalent*) ou ETP (équivalent temps plein) : cette notion correspond au nombre d'utilisateurs potentiels de la ressource (nombre d'étudiants par exemple)

[2] <https://www.couperin.org/services-et-activites/enquetes/les-enquetes-annuelles-sur-les-ressources-electroniques-ere-de-2019-a-2022>

[3] Les documents listés sont consultables librement sur le site du consortium Couperin : <https://www.couperin.org/category/negociations>

NOUVEAUX ENJEUX DES NÉGOCIATIONS

Depuis les premières négociations, le paysage éditorial et de la recherche s'est beaucoup complexifié, ce qui impose aux négociateurs d'aborder des problématiques nouvelles :

- La prise en compte de l'*open access* et de la science ouverte nécessite de maîtriser l'inflation des abonnements ainsi que des frais de publication (APC), dans le cadre d'accords globaux et d'accords transformants¹⁰.
- À l'ère du Big Data et de l'intelligence artificielle, les négociateurs doivent faire appliquer la législation autorisant le traitement en masse des données ainsi que demander des dispositifs techniques pour le faire. Malgré la complexité de ces missions, le travail de négociation est passionnant et valorisant, au sein d'un collectif au service de la communauté académique. Prenez une grande inspiration et venez vous y plonger avec nous !

CLAIRE NGUYEN

Directrice-adjointe SCD Paris Dauphine-PSL,
responsable du Pôle sciences économiques et de
gestion du consortium Couperin
claire.nguyen@dauphine.fr

DELPHINE COUDRIN

Directrice-adjointe du SCD de l'Université Bordeaux
Montaigne, négociatrice Couperin
delphine.coudrin@u-bordeaux-montaigne.fr

Tableau récapitulatif : principaux points de vigilance d'une négociation

CONTENU

Demander la liste précise des titres compris dans l'accord. Pour les achats de bouquets/packages, s'assurer que les titres-phares sont intégrés. Pour les *ebooks*, s'assurer des dernières éditions.

RETRAIT OU AJOUT DE CONTENU

Demander à être informé des retraits/ajouts/transferts de contenu à venir (au moins 6 mois avant l'échéance de l'accord), demander à l'éditeur ses pratiques (l'adhésion au code TRANSFER⁴ étant idéale pour les retraits, l'ajout sans surcoût des nouveaux étant la cible).

PRIX

Faire et/ou demander des simulations tarifaires par établissements à périmètres documentaires égaux.

INFLATION

L'inflation doit être modérée conformément aux exigences du consortium. Toute inflation hors cadre doit être justifiée (évolution substantielle du contenu et/ou de la plateforme).

LA LICENCE

Points à étudier en particulier : les usages autorisés, le périmètre des usagers (dont les lecteurs extérieurs pour une consultation sur place), les clauses sur l'utilisation de l'intelligence artificielle et le pistage des utilisateurs, la juridiction compétente, le Prêt entre bibliothèques, le renouvellement tacite et le délai de préavis.

DONNÉES ÉDITEUR

Bien vérifier la qualité des informations données par l'éditeur (abonnés Couperin et chiffres d'affaires, données sur les publications pour les accords transformants...). Vérifier les FTE prises en compte avec les fichiers SISE disponibles sur *consortia manager* et en Opendata⁵.

MODALITÉS DE DISTRIBUTION DE LA RESSOURCE

Le fournisseur a-t-il l'exclusivité de distribution de la ressource ? Dans ce cas, il n'y aura pas de mise en concurrence.

ACCÈS ET ARCHIVAGE PÉRENNE

Demander que le contenu souscrit soit toujours disponible sur le site de l'éditeur ainsi que sur la plateforme d'archivage nationale Panist⁶, y compris après désabonnement.

LA FOURNITURE DE MÉTADONNÉES

Des métadonnées de qualité doivent être fournies, idéalement au format KBART, disponibles via BACON⁷ et les bases de connaissance des logiciels métier. Il s'agit d'un enjeu crucial pour garantir l'exposition et la visibilité des ressources.

LES STATISTIQUES D'USAGE

Les statistiques doivent être conformes à la dernière version de la recommandation Counter (version 5 actuellement)⁸

[4] <https://www.issn.org/fr/services-et-prestations/services-en-ligne/code-de-bonne-pratique-transfer>

[5] Les données SISE (nombre d'étudiants inscrits par année universitaire) sont disponibles en opendata sur la plateforme data.gouv <https://www.data.gouv.fr/fr/datasets/effectifs-detudiants-inscrits-dans-les-etablissements-publics-sous-tutelle-du-ministere-en-charge-de-lenseignement-superieur>

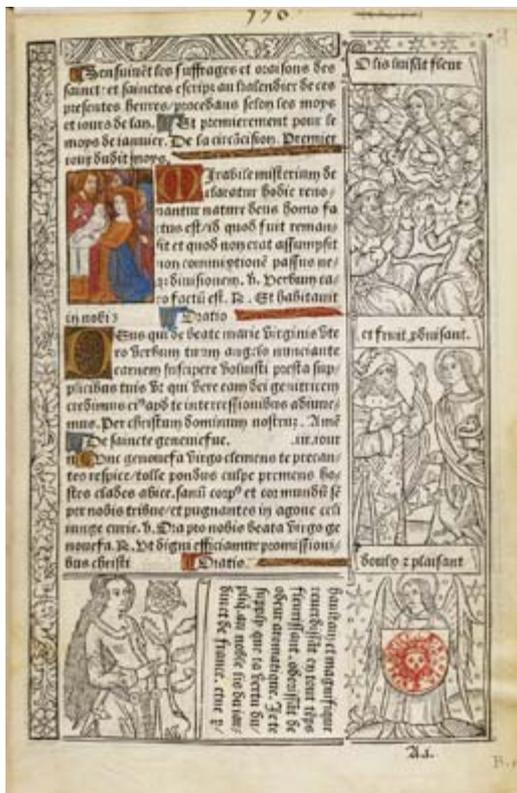
[6] <https://www.panist.fr>

[7] <https://bacon.abes.fr>

[8] <https://www.couperin.org/negociations/editeurs-et-fournisseurs/counter>

[9] https://www.couperin.org/wp-content/uploads/2023/04/Negociation_Fiche_fonction_negociateur_2023.pdf

[10] Voir l'article « Couperin, acteur de l'essor de la documentation électronique en France » pages 6 à 8 de ce dossier.



➔ Suffrages et oraisons des saints et saintes escripz au calendrier de ces presentes heures procedans selon les moys et jours de l'an - Église catholique.