

Enjeux et rôle de Couperin dans les acquisitions de ressources électroniques

L'évaluation, la négociation et l'achat de ressources numériques au bénéfice des bibliothèques de l'enseignement supérieur constituent les principales missions de Couperin. Comment le *consortium* s'organise-t-il pour mener ces actions ? Décryptage des activités du réseau.

En 1999, le *consortium* Couperin¹ (aujourd'hui *Consortium unifié des établissements universitaires et de recherche pour l'accès aux publications numériques*), association loi 1901, regroupait 4 universités et négociait auprès d'un éditeur son premier contrat d'abonnement à des ressources électroniques alors émergentes. Depuis, fort de 243 établissements membres (universités, organismes de recherche, grandes écoles, centres hospitaliers, Bibliothèque nationale de France, etc.) et d'une équipe d'environ 100 négociateurs aguerris, Couperin gère en moyenne 110 négociations par an.

DES NÉGOCIATIONS COORDONNÉES

Epaulé par le Département services et prospective (DSP), en charge, notamment, de la mesure de l'usage des ressources négociées et de la promotion d'autres modèles non-commerciaux, le Département des négociations documentaires (DND) assume la mission originelle de Couperin : les négociations.

Le DND coordonne l'action de négociateurs volontaires, en relation avec les responsables de 6 pôles thématiques (Lettres et sciences humaines, Sciences économiques et gestion, Sciences juridiques et politiques, Sciences de la vie et de la santé, Sciences techniques et pluridisciplinaires, Grands comptes). Il veille à la collecte et à l'enrichissement des données relatives à ces négociations et les diffuse auprès des membres de l'association.

Il apporte aussi aux négociateurs un soutien et un conseil permanents. Il accompagne ainsi l'ensemble du processus de négociation, depuis l'enquête d'intérêt jusqu'à la validation de l'offre et sa publication. Le département partage également ses expériences avec d'autres *consortia* étrangers et produit deux rapports annuels, le rapport de l'*Enquête sur les ressources électroniques acquises par ses membres* (rapport ERE) et le rapport concernant les statistiques d'usage de certaines ressources négociées (entre 20 et 30, selon les rapports).

UN RÉSEAU DYNAMIQUE DE VOLONTAIRES AGUERRIS

Le *consortium* s'appuie sur l'investissement de ses adhérents qui ont donc tous vocation à négocier.

Une fiche fonction-type définit les tâches du négociateur et peut être utilisée pour justifier de ses activités et du temps consacré à Couperin dans sa fiche de poste. Pour faciliter la mission du négociateur, une boîte à outils est à sa disposition. On y trouve notamment les dernières versions d'une lettre de cadrage et d'une licence type, lesquelles sont d'ailleurs communiquées tous les ans aux éditeurs pour les informer des attentes du *consortium*. A l'initiative du DND, les négociateurs se réunissent également une fois par an pour une journée d'échanges et de bilan pendant laquelle un collègue étranger présente la situation et les techniques de négociations de son pays. Contrairement à d'autres modèles consortiaux, ce système basé sur le volontariat garantit la neutralité du négociateur qui n'est pas juge et partie lors de la négociation et n'a d'intérêts que ceux des membres du *consortium*.

DÉROULEMENT D'UNE NÉGOCIATION

Veille et définitions d'objectifs documentaires

Une veille permanente est assurée par les négociateurs et responsables de pôles afin de définir les ressources nécessitant une négociation. Les offres commerciales spontanées reçues par le DND sont étudiées avec le responsable du pôle concerné.

Décision de négociation et travail préliminaire

Cette veille effectuée, le DND et le responsable de pôle valident la décision de négociation. Le négociateur doit acquérir une connaissance approfondie de la ressource et bien cerner les besoins des adhérents afin d'annoncer au fournisseur le cadre à respecter pour la proposition. Si possible, un test est alors mis en place et ouvert à tous les membres qui en font la demande. Ses résultats sont ensuite publiés sur la liste de diffusion achats, dédiée aux négociations. Si les retours sont positifs et l'intérêt manifeste, la négociation se poursuit.

Périmètre de la négociation

La négociation porte autant sur les conditions tarifaires, dont le modèle dominant est fondé sur les effectifs étudiants et/ou chercheurs, que sur les conditions d'accès, les services associés, les droits d'archivage et les questions d'accès pérenne. Elle nécessite des rencontres avec les représentants com-

[1] www.couperin.org/

Phot. Thomas Hawk / Flickr / CC-BY-NC-2.0



merciaux du fournisseur. En parallèle, le négociateur et le coordinateur du DND établissent l'ébauche de l'accord cadre, visant à formaliser de part et d'autre les acquis de la négociation. Signé *in fine* par le négociateur, représentant Couperin, et l'éditeur, il garde la trace écrite de l'offre acceptée et servira de point de départ pour l'actualisation future de la négociation. Pour des négociations très complexes et ardues, l'aide de collègues étrangers peut être sollicitée, comme ceux du Jisc britannique², par exemple, afin de se concerter sur les conditions obtenues.

Diffusion de l'offre et suivi

Une fois élaborée, l'offre négociée est diffusée à l'ensemble des adhérents et sert de référence pendant la durée de l'abonnement annoncée (au minimum un an). Elle est transmise aux membres via une liste de diffusion et sur le site de Couperin, accompagnée de la licence d'utilisation et de la grille tarifaire.

Lorsque les membres ont fait retour aux négociateurs des engagements fermes de souscription, le négociateur adresse au DND des documents qui seront archivés : la licence, la liste des établissements ayant souscrit un contrat ainsi qu'un bilan indiquant le temps passé à négocier et les acquis et bénéfices de la négociation. Une labellisation³ des offres s'appuyant sur le respect de clauses de la lettre de cadrage vise à inciter les éditeurs à de bonnes pratiques.

COOPÉRATIONS NATIONALES ET INTERNATIONALES

Au fil des années, le réseau protéiforme de Couperin s'est largement étendu, ainsi que ses missions. Pour les mener à bien, Couperin travaille en étroite collaboration avec des partenaires nationaux, dont l'Abes, pour le portage de groupements de commande notamment, et l'Inist-CNRS, pour la mise en œuvre de portails techniques et l'hébergement de données.

La coopération avec des *consortia* internationaux comme l'Icolc⁴ et le Sell⁵, permettant la comparaison

des conditions des licences et des tarifs selon les pays, sont parfois de bonnes bases de discussion lors des négociations avec les grands éditeurs internationaux.

MAÎTRISER LES OUTILS D'ANALYSE DES USAGES

En outre, le Département services et prospective de Couperin a mis en place des outils permettant de visualiser les utilisations de la documentation négociée. Ces outils exploitent soit les données statistiques en provenance des éditeurs, soit les données locales issues des traces de consultation sur les portails des bibliothèques. La suite ezParse/AnalogIST⁶ permet le traitement des logs locaux de connexion et crée les conditions pour l'analyse de l'utilisation de la documentation électronique. Ce système, lorsqu'il sera totalement déployé, permettra à Couperin et à ses établissements membres de recueillir des statistiques normalisées indépendamment des éditeurs et fournira de nombreuses données pour les négociations. Couperin suit également les travaux internationaux de standardisation de la collecte des données d'utilisation de la documentation numérique (Counter⁷, Pirus⁸, etc.).

FAVORISER LA MISE EN PLACE DE SYSTÈMES NON-COMMERCIAUX

Par ailleurs, Couperin promeut l'accès ouvert aux résultats de la recherche grâce notamment aux actions du groupe de travail pour l'accès ouvert (GTAO) et en étant partenaire des projets européens OpenAIRE⁹ et Foster¹⁰ et référent pour PASTEUR4OA¹¹. Le mouvement vers l'*open access* est un argument en faveur de la modération des tarifs d'abonnement et doit servir les négociations dans ce sens.

ACHAT D'ARCHIVES ET MISE EN PLACE D'UNE INFRASTRUCTURE AUTONOME

Co-piloté par Couperin, l'Abes, le CNRS et l'Université de Lorraine pour le compte de la CPU, l'ambitieux projet Istex, par un achat massif d'archives, permettra aux établissements de l'enseignement supérieur et de la recherche de conquérir de l'indépendance vis-à-vis des éditeurs. Le regroupement sur une même plateforme de contenus devenus propriété de la sphère publique - archives acquises et contenus en *open access* - et les services qui lui seront associés, favoriseront un rééquilibrage dans les négociations avec les éditeurs.

MARTINE COPPET

Coordinatrice du département négociations documentaires
martine.coppet@couperin.org

ANDRÉ DAZY

Coordinateur du département services et prospective
andre.dazy@couperin.org
Couperin

[2] Joint Information Systems Committee www.jisc.ac.uk

[3] www.couperin.org/negotiations/boite-a-outil/item/1070-labellisation

[4] International coalition of library consortia icolc.net/

[5] Southern European Libraries Link : www.heal-link.gr/SELL/

[6] ezparse.couperin.org/login
Voir aussi le numéro 77 d'*Arabesques* (janvier – février – mars 2015), p.12-13 « ezParse visite les logs, Thomas Porquet et l'équipe ezParse »

[7] www.projectcounter.org/

[8] www.projectcounter.org/pirus.html

[9] www.openaire.eu/

[10] www.fosteropenscience.eu/

[11] *Open Access Policy Alignment Strategies for European Union Research*. L'objectif du projet est d'accroître la compréhension et la sensibilisation des décideurs institutionnels nationaux et des agences de financement de la recherche, à l'*open access* www.pasteur4oa.eu/

[12] www.istex.fr/