

COALITION INTERNATIONALE DES CONSORTIUMS DE BIBLIOTHEQUES (ICOLC)

Déclaration sur la crise économique mondiale et ses conséquences sur les licences consortiales

19 janvier 2009

Cette Déclaration, rédigée au nom des nombreux consortiums de bibliothèques dans le monde qui sont parties prenantes à l'ICOLC, a deux objectifs. Elle entend aider les éditeurs et d'autres fournisseurs de contenu qui nous autorisent à utiliser leurs ressources d'informations électroniques sous licence (que nous désignerons simplement dans ce qui suit par le terme d'éditeurs) à mieux comprendre à quel point la crise financière actuelle et sans précédent porte atteinte à la communauté mondiale de l'information. Second objectif : suggérer un éventail d'approches que nous croyons être au mieux des intérêts mutuels des bibliothèques et des fournisseurs de services d'information.

Les consortiums de bibliothèques de l'ICOLC considèrent que la crise actuelle revêt une telle importance que nous ne pouvons nous contenter de supposer que les bibliothèques et les éditeurs aient une vision commune de l'ampleur de cette crise et soient en accord sur la meilleure attitude à adopter pour y faire face. Les membres de l'ICOLC ont échangé leurs analyses sur l'impact que la crise d'aujourd'hui va avoir sur les consortiums et les bibliothèques. Nous exposons nos prévisions en la matière dans ce qui suit.

1. Nous prévoyons des coupes budgétaires importantes et de grande ampleur dans les budgets consacrés aux bibliothèques et aux consortiums : des réductions différentes par rapport aux épisodes sporadiques et régionaux que l'on voit d'une année sur l'autre, représentant une baisse réelle et permanente des budgets de base. Il n'est pas inhabituel de voir des budgets consacrés aux bibliothèques et aux consortiums subir des réductions à deux chiffres d'année en année. Nous devons encore mesurer son plein effet, alors même que bon nombre des abonnements à des revues et des bases de données ont déjà été renouvelés pour 2009. Depuis fin 2008, de nombreux organismes ont fait état de coupes budgétaires importantes (contenu, personnel et exploitation) pour l'année 2009. Certains consortiums sont sous le contrecoup d'importantes conséquences dès le présent exercice financier, ou bien dans l'année civile 2010 et lors des prochains exercices, où les coupes porteront leur plein effet et montreront toute leur ampleur.
2. Ces coupes perdureront. Les secteurs publics et l'éducation seront longs à recouvrer les budgets perdus. Une fois qu'une source budgétaire a disparu pendant plusieurs années, il faut des années encore pour que les budgets remontent aux niveaux qui ont précédé la crise.
3. Les fluctuations des taux de change compliquent voire amplifient les effets de la crise.

Nous encourageons les éditeurs à admettre cette situation fondamentalement différente parce que nous agissons ensemble pour le bien de toutes les parties. Le positionnement des consortiums de bibliothèques est unique pour représenter les instruments les plus opérants et les plus efficaces capables de préserver la clientèle des éditeurs et pour créer des solutions qui apportent un maximum de bienfaits pour le plus grand nombre. En travaillant ensemble, les éditeurs et les consortiums peuvent dégager les possibilités les

plus efficaces en termes de prix et de renouvellements et pour maintenir une population de bibliothèques et de services abonnés la plus large.

Sans pouvoir être prescriptifs en termes de solutions, nous proposons les principes et les techniques qui suivent comme pouvant offrir les solutions les plus efficaces.

Principe 1: Une tarification souple, qui offre aux clients de véritables possibilités, jusqu'à la capacité de réduire les dépenses sans souffrir de pertes de contenu disproportionnées, sera la plus payante. Pendant les périodes de stabilité, les tarifs et les conditions classiques peuvent fonctionner relativement bien. Aujourd'hui, les acheteurs subiront de fortes pressions pour qu'ils réduisent leurs dépenses et ils ont besoin de solutions pour continuer à offrir autant de contenu et de services que possible. Il est du plus haut intérêt des éditeurs que nous évitions les solutions et les décisions en tout-ou-rien, où tout est à prendre ou à laisser, solutions dont le manque de souplesse peut fort bien entraîner des inconvénients largement plus importants que ne le dicte l'absolue nécessité.

Principe 2: Il est du plus haut intérêt des éditeurs comme des consortiums de rechercher des solutions créatives qui permettent de garder intactes autant que possible les licences, sans réduction majeure du contenu ou des accès. Le contenu, une fois qu'il sera interrompu, sera très difficile à rétablir par la suite. Si des limites peuvent bel et bien s'opposer sur le plan pratique à ce principe, les éditeurs, les auteurs, les universitaires et les bibliothèques auront leurs intérêts les mieux remplis par des les solutions qui maintiennent un maximum d'accès au maximum de contenu possible.

Avec ces deux principes à l'esprit, nous proposons les approches suivantes :

1. Les acheteurs préféreront faire l'impasse sur les caractéristiques fonctionnelles contre le prix : autrement dit, nous pouvons nous passer de ces nouvelles interfaces et fonctionnalités coûteuses. Ce n'est pas le moment pour de nouveaux produits. Les actions dans le domaine du marketing en direction de nouveaux produits ne seront que d'un effet limité, si ce n'est nul. Les bibliothèques ne disposeront que de peu voire d'aucun moyen pour investir dans de nouveaux titres ou de nouveaux éléments de contenu. Les éditeurs qui coopèrent avec les communautés savantes afin de comprendre leurs besoins les plus critiques seront ceux qui réussiront le mieux.
2. Prendre le prix comme objectif numéro un aidera toutes les parties, car les pressions budgétaires pèseront d'un poids sans précédent sur les décisions. Les réductions de prix bien réelles seront bien reçues et pourront permettre de maintenir le lien pendant les temps de vaches maigres.

Même les augmentations suivant les cours de l'inflation ne seront pas supportables pour de nombreux groupes et de nombreuses bibliothèques. D'autres solutions et d'autres possibilités doivent être envisagées et mises en place.

Certaines solutions peuvent être créées de façon exceptionnelle pour tirer avantage de situations localisées. C'est pourquoi :

3. Adapter le contenu en fonction du besoin, et son prix en conséquence, peut être d'un précieux concours. Par exemple, les solutions personnalisées qui suivent les caractéristiques d'usage pour évoluer peuvent être équitables pour toutes les parties. Dans le cas d'une politique de tarification par tranches, adapter cette souplesse à des forfaits de contenu cœur associé à une tarification plus abordable pour des titres isolés peut aussi offrir une autre possibilité économique. Des solutions multiples et imaginatives sont nécessaires pour que les consortiums de bibliothèques puissent travailler avec leurs membres pour dégager leur niveau de capacité d'achat optimale.
4. Les contrats sur plusieurs années ne devront être possibles qu'avec des clauses d'exemption ou de réduction. Aussi difficiles ces clauses puissent-elles être, la seule solution possible pour de nombreuses institutions sont les licences à l'année (ou d'une durée encore plus courte). Elles augmentent les frais généraux administratifs pour toutes les parties et pourraient donc incliner à davantage de réductions. En outre, les clauses d'exemption doivent également traduire le besoin d'un ensemble de techniques de réduction qui évitent de pénaliser les clients à long comme à court termes.
5. Alors que les versements annuels sont actuellement les calendriers de paiement les plus courants pour les licences de groupe, il sera nécessaire de disposer en option de calendriers de paiements semestriels ou trimestriels, associés à des clauses d'exemption et de réduction et des cycles de renouvellement plus souples. Les bibliothèques et les consortiums peuvent n'être prévenus que très peu de temps à l'avance des changements dans leurs budgets. Les possibilités de paiement sont une précaution nécessaire au vu de la situation et des prévisions financières qui changent très rapidement.

\* \* \*

Dans leur ensemble, nous proposons ces approches comme moyen de faire progresser les discussions entre bibliothèques, consortiums et éditeurs, qui, tous, espèrent préserver les relations existantes, fournir autant d'informations que possible aux utilisateurs, et générer autant d'activités que ces budgets le permettront. Nous pensons que ces recommandations apportent un fondement solide à la communauté de l'information, y compris pour les éditeurs d'information savante, lui permettant d'aller de l'avant en ces temps difficiles.

La situation actuelle pourrait à long terme servir de catalyseur et proposer aux éditeurs, aux universitaires et aux bibliothèques le défi de créer un système qui produira et diffusera plus efficacement les résultats de la recherche mondiale de plus en plus abondants.

\*\*\*\*

POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS SUR CETTE DECLARATION, VEUILLEZ CONTACTER :

Faye Abrams, OCUL Projects Officer, Ontario Council of University Libraries,  
416-978-421, faye.abrams@ocul.on.ca

Ivy Anderson, Director, Collections, California Digital Library, University of California, Office of the President, (510) 987-0334, ivy.anderson@ucop.edu

Diane Costello, Executive Officer, CAUL (Council of Australian University Librarians), +61 2 6125 2990, diane.costello@caul.edu.au

Ed McBride, Chief Marketing & Outreach Officer, SOLINET, 404-892-0943 ext. 4864, emcbride@solinet.net

Arnold Verhagen, University Librarian University of Amsterdam, and Licensing Consultant UKB-consortium, +31 5252307 or +31 611292816, a.j.h.a.verhagen@uva.nl

Hazel Woodward, University Librarian and Director of the University Press, Cranfield University, +44 (0) 1234 754446, h.woodward@cranfield.ac.uk

\*\*\*

lis-e-resources est une liste du UKSG - <http://www.uksg.org/serials> Les groupes du UKSG sont également disponibles sur Facebook et LinkedIn.