

# Le marché des périodiques à l'ère d'internet

Françoise Vandooren  
Attaché à la Direction des Bibliothèques  
Université Libre de Bruxelles

Article à paraître dans les Actes du colloque "Le marketing du livre"  
Bibliothèque Publique Centrale pour la Région de Bruxelles-Capitale  
20 février 2003.

## Introduction

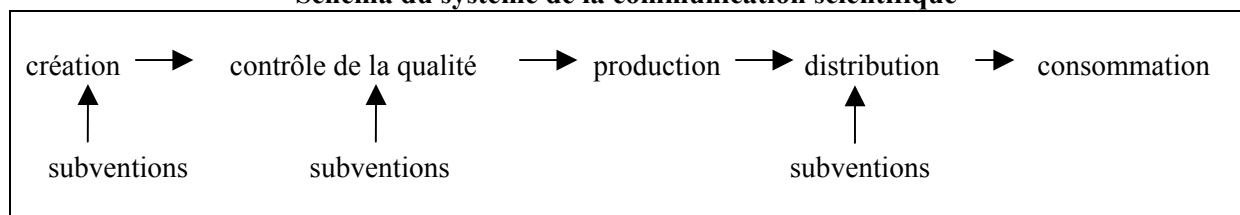
Le marché des périodiques scientifiques est très particulier : il ne touche qu'une petite catégorie de la population, les chercheurs, mais il a une dimension mondiale, puisque les articles sont lus par les scientifiques du monde entier dans leur discipline spécifique. Cette dimension internationale s'observe surtout dans les domaines des sciences exactes, de la médecine et de l'économie. Les revues de sciences humaines forment un marché plus fragmenté, où les habitudes de publication et de lecture sont plus locales et circonscrites linguistiquement et culturellement.

Dans cet article, nous examinons, du point de vue des bibliothèques, l'évolution et les tendances du secteur particulier des périodiques en sciences, techniques et médecine (STM), lequel constitue un marché économique au niveau mondial ayant des répercussions sur toutes les bibliothèques scientifiques.

## Le système de la communication scientifique

Pour comprendre le fonctionnement et les particularités du marché des périodiques scientifiques, il faut connaître le système de communication scientifique qu'il dessert.

### Schéma du système de la communication scientifique<sup>1</sup>



Les acteurs qui sont impliqués dans les différentes fonctions sont les suivants :

- **les « savants »**, chercheurs et professeurs du monde scientifique : on les trouve en amont du processus de communication, uniques responsables de la **création** de l'information savante, et en aval, principaux **consommateurs** des revues. Ce sont eux aussi qui effectuent le **contrôle de qualité** des publications au travers des comités de lecture, garantissant l'intégrité et la valeur de l'information scientifique par une « évaluation par les pairs » rigoureuse (*peer review*).
- **les éditeurs**, presses universitaires, sociétés savantes ou entreprises privées, prennent en charge la **production**. Ils apportent une plus-value par l'édition des fascicules, les illustrations, l'organisation de l'évaluation par les pairs et la gestion des processus éditoriaux. Ils participent également à la **distribution** par l'envoi des revues aux bibliothèques, ou confient cette tâche à des agences d'abonnement.

<sup>1</sup> Extrait de « Scholars Have Lost Control », <http://www.createchange.org/librarians/issues/scholars.html>

- **les bibliothèques** sont partie prenante de la *distribution* par l'acquisition des périodiques et la diffusion de l'information auprès des lecteurs. La plus-value qu'elles apportent comprend le catalogage, l'indexation, l'organisation de l'accès physique et la préservation des revues.

Trois aspects particuliers de la communication savante en font un système fragile :

- Les subventions octroyées par les institutions, les gouvernements, les organisations de fonds de recherche sous-tendent le système de communication scientifique, particulièrement dans les phases de création (financement de la recherche) et de distribution (budgets d'acquisition des bibliothèques).
- La bonne marche du système de communication scientifique repose sur une sorte de circularité fonctionnelle : la consommation de publications scientifiques est à la base de la création, stimulant la recherche et suscitant les découvertes, et donc de la production de nouveaux écrits scientifiques.
- Enfin, l'édition scientifique est essentiellement une entreprise non lucrative. Seul le secteur de la production peut engendrer des profits économiques.

La grande différence avec le système d'édition ordinaire est que, dans ce dernier, l'auteur, à la source de la création, est rémunéré proportionnellement aux exemplaires vendus de ses œuvres ; et le lecteur, consommateur, achète l'exemplaire qu'il souhaite lire. Dans le système d'édition des revues scientifiques, l'auteur cède en général ses droits de reproduction à l'éditeur et n'est pas rémunéré par celui-ci pour son article ; en aval, les vrais clients des éditeurs sont les bibliothèques ; les lecteurs, consommateurs, consultent gratuitement les collections acquises par leur bibliothèque. Les institutions de recherche achètent donc, parfois à prix fort, les articles présentant les résultats de la recherche qu'elles ont elles-mêmes financée.

Pourquoi à l'ère des technologies de l'information et de la communication, quand la diffusion de l'information semble si facile par internet, les chercheurs continuent-ils de publier dans des revues savantes ? C'est parce que la publication scientifique n'a pas pour seul objectif la diffusion des résultats de la recherche ; elle contribue, par le contrôle de qualité qu'elle exerce, à la reconnaissance et à la notoriété du chercheur et joue un rôle important dans l'évolution de sa carrière. L'évaluation d'un scientifique repose essentiellement sur ses publications, qui constituent la légitimation de ses travaux et du chercheur lui-même<sup>2</sup> (critères quantitatifs -nombre de publications- et qualitatifs -revues accréditées avec comité de lecture et évaluation par les pairs). La visibilité, l'autorité et le prestige du périodique dans lequel son article est publié sont transposés à l'auteur lui-même et sont pris en compte dans l'évaluation de ses travaux de recherche.

Toutefois, la sur-inflation du coût des périodiques scientifiques au cours des dernières décennies révèle un dysfonctionnement du système de communication savante, entraînant les bibliothèques et les chercheurs dans une impasse. En effet, le prix de certaines revues essentielles est devenu tellement élevé que maintenir l'abonnement à ces revues grève le budget et menace le reste de la collection, mais arrêter l'abonnement crée une lacune inexorable dans la collection.

### ***Evolution du coût des périodiques***

Au cours des 20 dernières années, les prix des périodiques ont subi une inflation moyenne de 10% par an. Divers facteurs ont contribué au déséquilibre du système de communication savante et peuvent être invoqués pour expliquer cette hausse vertigineuse :

### **Une pléthore de revues scientifiques**

Depuis la fin de la seconde Guerre Mondiale, la croissance générale des activités de recherche a conduit à une augmentation exponentielle du nombre de publications, reflétant la spécialisation des champs de recherche.

---

<sup>2</sup> Policy Perspectives : To Publish and Perish, 1998.

## Les frais de production et de distribution

Le coût du papier et les tarifs postaux ont fortement contribué à l'augmentation des coûts de production et de distribution des éditeurs, d'autant que le nombre d'articles soumis et publiés et le nombre de revues ne cessent de croître. Ensuite, la production des versions électroniques des revues entraîne des coûts supplémentaires et des investissements financiers qui ne sont pas directement rentabilisés (hyperliens, moteur de recherche sur les sommaires et les textes complets, investissements en matériel informatique et logiciels, formation du personnel, etc). Les revues continuent d'être imprimées et les versions électroniques sont mises en ligne ; l'accès y est généralement payant, en supplément à l'abonnement « papier ».

## La spirale inflationniste

Les budgets d'acquisition des bibliothèques ne leur permettent pas de répondre à l'offre des éditeurs. En outre, les restrictions budgétaires des années 1980 obligent les bibliothèques à annuler des abonnements et les entraînent dans une « spirale inflationniste » : les annulations provoquent des hausses de prix et la hausse des prix oblige les bibliothèques à annuler encore plus de titres.

Outre ces facteurs tangibles de l'augmentation du coût des périodiques, certains phénomènes de concentration, moins facilement quantifiables, semblent avoir contribué à la sur-inflation :

## La concentration de la consommation

La concentration des chercheurs sur un petit nombre de revues incontournables, les revues « phares » de leur domaine (« *core journals* »), accentue le potentiel marchand de ces revues. L'utilisation du « facteur d'impact » d'une revue, taux obtenu en divisant le nombre de citations de la revue par le nombre d'articles publiés, pour évaluer des publications individuelles (voire leurs auteurs), a aussi renforcé la notion de "revue phare". Irremplaçables aux yeux des chercheurs, les revues phares constituent ce que les économistes appellent un marché inélastique<sup>3</sup>, dans lequel la demande reste insensible au prix.

Le graphique ci-dessous illustre ce phénomène. Représentant les données statistiques des bibliothèques de l'*Association of Research Libraries* aux Etats-Unis, il révèle qu'entre 1986 et 1999, le nombre d'abonnements diminue de façon marginale (-6%) comparé à la hausse des prix (207%). Celle-ci a donc été relativement absorbée par les bibliothèques (avec 170% d'augmentation des dépenses en périodiques) par le biais d'augmentation de budget, d'annulations de revues moins prestigieuses et de réduction d'achat de monographies<sup>4</sup>.

## La concentration de l'édition

Le potentiel marchand des revues scientifiques n'a pas échappé à certaines entreprises d'édition, qui rachètent des revues prestigieuses à des sociétés savantes confrontées à des difficultés financières grandissantes.

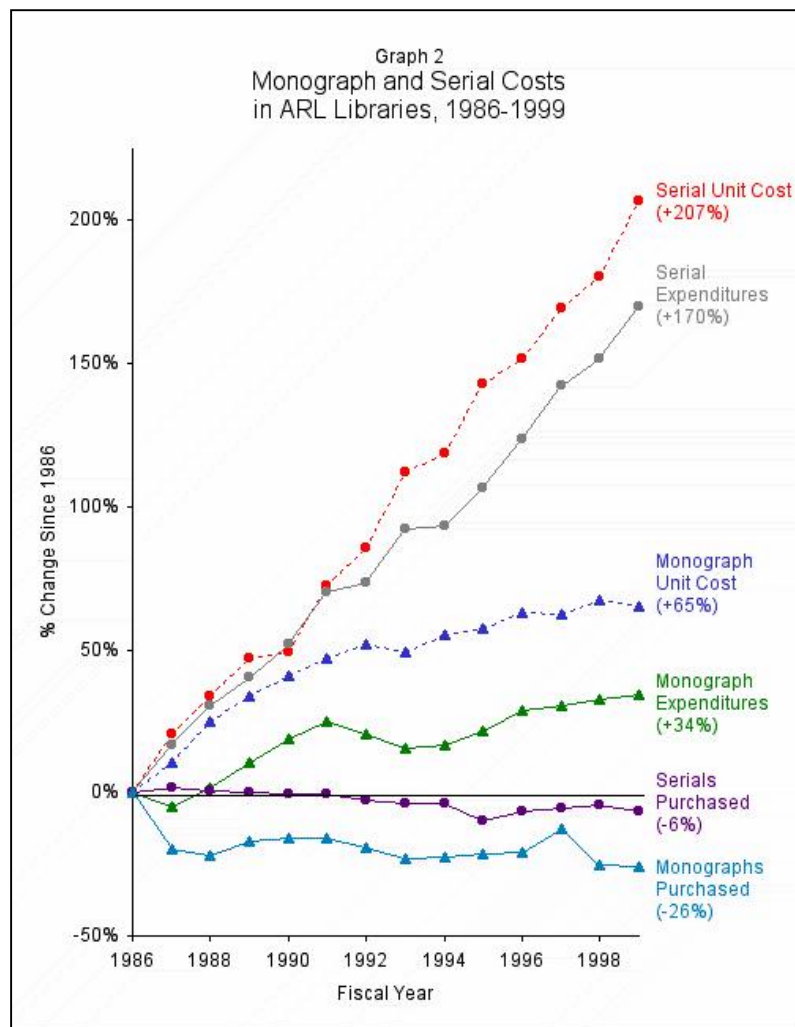
La fusion de maisons d'édition<sup>5</sup> accentue encore le processus de concentration et ses effets économiques néfastes. Les fusions provoquent une hausse des prix des abonnements, conséquence d'une puissance économique accrue sur le marché puisque la concurrence diminue alors que la demande se maintient. Dans un marché inélastique, cela peut conduire à un effet pervers inattendu : en augmentant ses prix, un éditeur peut accroître sa part de marché, en amenant les bibliothèques à annuler d'autres abonnements afin de maintenir les titres phares de plus en plus chers mais incontournables.

---

<sup>3</sup> J.-Cl. Guédon, 2000.

<sup>4</sup> M. Kyrillidou, 2000.

<sup>5</sup> Exemples : Pergamon et Cell rachetés par Elsevier ; Lippincott, Williams & Wilkins et Raven intégrés dans le groupe Wolters Kluwer, et tout récemment la fusion de Elsevier avec Harcourt General.



Monographs and Serial Costs in ARL Libraries 1986-1999,  
<http://www.arl.org/stats/arlstat/1999t2.html>

Signalons que des études statistiques récentes<sup>6</sup> ont permis de cerner l'évolution quantitative du coût des périodiques dans certains domaines et de mesurer leur efficacité-coût (ou « rentabilité »), un critère à la fois quantitatif et qualitatif (basé sur le facteur d'impact dans un domaine donné). Ces données ne sont que des *indicateurs* de qualité, de pertinence et de « rentabilité », mais elles révèlent les tendances suivantes :

- l'inflation des prix touche tous les éditeurs, qu'ils soient commerciaux ou scientifiques, avec des variations entre eux suivants les domaines (taux plus élevés en sciences, techniques et médecine (STM) et en économie) ;
- en général les revues des éditeurs non commerciaux sont moins chères (facteurs de différence allant de 2,5 à 6,5 selon le domaine) ;
- quelques éditeurs commerciaux européens possèdent systématiquement les revues les plus chères et présentent les hausses de prix les plus fortes ;
- il n'y a pas de corrélation systématique entre le prix élevé d'une revue et sa qualité (coût/facteur d'impact).

<sup>6</sup> Citons notamment les études des Bibliothèques de l'Université de Wisconsin-Madison (G. Soete & A. Salaba [1999]) sur les revues en physique, en économie et en sciences neurologiques ; de Cornell University [1998] sur les périodiques d'agronomie et de biologie ; de M. J. McCabe [1999] sur des revues biomédicales ; de V. Famelart [2000] sur un échantillon de revues en sciences exactes ; de N. Gillain [1998] sur les périodiques en sciences biomédicales.

Enfin, les marges bénéficiaires dégagées par certains éditeurs, largement au dessus de la moyenne du secteur de l'édition scientifique, soulèvent la question de l'existence d'un marché compétitif.<sup>7</sup>

La cession des droits de l'auteur aux éditeurs renforce le monopole des éditeurs et l'absence de concurrence sur le marché. Les auteurs ne perçoivent pas de droits et ne disposent que d'un usage limité de leur propre travail.

### ***L'édition électronique : vers une solution à la crise?***

Dès le début des années 1990, le développement des technologies de l'information et de la communication par Internet et l'accès électronique à l'information scientifique apportent aux bibliothèques un espoir de solution à la crise des périodiques : l'édition électronique devait atténuer la hausse fulgurante des prix grâce à une diminution des coûts de production et de distribution. Mais il n'en a rien été. L'édition électronique nécessite des investissements supplémentaires, qui justifient les augmentations de la part des éditeurs. Parallèlement, l'accès à la version électronique est assorti d'un supplément à l'abonnement « papier ».

### **Les licences d'accès**

Les éditeurs ont rapidement transposé à l'électronique le modèle économique de l'édition imprimée, gardant le contrôle de la production et augmentant leur contrôle de la diffusion. Ils instaurent un nouveau rapport à l'information par la vente de **droits d'accès** (les licences) aux revues électroniques, lesquelles restent entièrement la propriété de l'éditeur. Les revues et les articles sont stockés et structurés par les éditeurs sur leurs serveurs ou sur celui d'intermédiaires (agences d'abonnements, nouvelles entreprises d'édition électronique, etc<sup>8</sup>). La valeur ajoutée des plates-formes d'accès aux périodiques électroniques des éditeurs est remarquable; les interfaces, simples et conviviales, permettent de faire des recherches dans les tables des matières, dans les résumés, et dans le texte complet des articles. L'utilisateur peut y définir son profil personnel, créer une liste de revues dans lesquelles il peut effectuer ses recherches séparément, et se faire envoyer des "alertes" par courrier électronique présentant les résultats d'une recherche ou le sommaire d'un nouveau fascicule. Mais, dans ce nouveau rapport direct entre éditeur et lecteur, l'espace public d'accès à l'information scientifique que les bibliothèques « physiques » offrent, disparaît : il faut sélectionner l'éditeur ou l'intermédiaire avant d'effectuer toute recherche d'information.

### **Les modèles économiques**

Le modèle économique de l'édition électronique ébranle l'organisation ancienne et impose aux bibliothèques de nouvelles conditions d'achat et d'utilisation:

- ce n'est pas un produit qu'on achète, mais l'accès au produit ; les bibliothèques sont tributaires des éditeurs pour le bon fonctionnement de l'accès à l'information ;
- par les licences, les éditeurs imposent des restrictions sur l'utilisation du contenu électronique (par exemple sur le prêt inter-bibliothèques), alors que le périodique imprimé appartient aux bibliothèques ;
- les éditeurs n'offrent aucune garantie d'archivage : la vulnérabilité des documents électroniques conduit à une incertitude concernant l'accès à long terme aux publications scientifiques électroniques et leur conservation.

Les modèles de prix des licences varient en fonction des éditeurs. Certains, comme JSTOR<sup>9</sup>, établissent leur prix en fonction de la « taille » de l'institution, c'est-à-dire du nombre d'étudiants et de

---

<sup>7</sup> Pour une présentation plus détaillée de ces tendances, voir F. Vandooren, 2001.

<sup>8</sup> Pour une analyse de l'offre des intermédiaires, voir G. Chartron et C. Marandin, 1998.

<sup>9</sup> JSTOR « Journal Storage » est une base d'archivage de périodiques en texte complet, publiés par différents éditeurs, et numérisés depuis le premier numéro paru jusqu'il y a 3 à 5 ans (principe du « moving wall »). La licence donne accès aux textes complets de toutes les revues (actuellement 322 titres issus de 184 éditeurs).

chercheurs (calculé en ETP<sup>10</sup>)<sup>11</sup>. Néanmoins, la plupart des éditeurs de périodiques scientifiques accordent une licence à leurs clients sur base de leur portefeuille d'abonnements « papier » de l'année précédente ; ce portefeuille doit être maintenu, aucun titre ne peut être annulé, et ils y appliquent un droit d'accès à la version électronique des titres souscrits (« *electronic fee* »), calculé en pourcentage (en général +10%). Parallèlement, afin de favoriser l'utilisation des périodiques électroniques, de nombreux éditeurs accordent une réduction sur le prix de l'abonnement à un titre isolé si l'on se contente de sa version électronique (« *electronic only* », en général -10% du prix de l'abonnement papier). Toutefois, le taux de TVA appliqué aux produits électroniques dans la plupart des pays européens ne permet pas aux bibliothèques de profiter de cette offre. En Belgique, les périodiques scientifiques imprimés sont taxés à 6% mais la taxe sur les produits électroniques, y compris les mêmes périodiques scientifiques, s'élève à 21%. Si l'accès électronique accompagne un abonnement papier, seul le surcoût de l'électronique (« *electronic fee* ») est taxé à 21%. Mais si l'abonnement est uniquement électronique, c'est le prix d'achat qui est taxé à 21%. Ainsi, la réduction de 10% offerte par les éditeurs est contrecarrée par le taux de TVA.

## Les consortiums

Dans ce contexte de double système, papier plus électronique, et étant donné la situation budgétaire déclinante des institutions de recherche, le surcoût qu'engendre la version électronique risque bien de bloquer le marché de l'édition scientifique. Les éditeurs proposent alors de regrouper les clients sous forme de consortiums afin d'introduire de nouvelles modalités de raisonnement qui pourraient satisfaire les deux parties :

- réductions accordées pour achats groupés, quand plusieurs institutions achètent une licence d'accès (négociation de l'« *electronic fee* »);
- accès élargi à l'ensemble des revues électroniques souscrites par les membres du consortium, moyennant un supplément (« *cross access fee* »).

Aux bibliothèques, les contrats en consortium confèrent des avantages immédiats à court terme : maintien des abonnements, alors qu'elles étaient plutôt dans une logique d'annulations ; élargissement des collections disponibles grâce au principe de l'accès électronique croisé; satisfaction des besoins immédiats des chercheurs; le regroupement des bibliothèques leur confère un pouvoir de négociation plus fort; dans le cadre d'un contrat pluriannuel, l'indexation est plafonnée (« *price cap* »), ce qui permet de stabiliser le budget tout en garantissant l'accès pour plusieurs années. En revanche, les bibliothèques sont liées les unes aux autres et ne peuvent se retirer du consortium pendant la durée du contrat.

Aux éditeurs, les contrats en consortium assurent une masse financière constante, dans un cadre contractuel simplifié.

En Belgique francophone<sup>12</sup>, les bibliothèques universitaires ont formé en l'an 2000 l'ASBL « la Bibliothèque Interuniversitaire de la Communauté française de Belgique » (BICfB) qui négocie les contrats d'achat en consortium. En 2001, la BICfB a négocié une licence à ScienceDirect pour 3 ans, donnant accès aux textes complets des 1.200 périodiques d'Elsevier depuis 1996; elle vient de conclure un contrat avec Blackwell Publishing pour l'accès à la plate-forme Blackwell-Synergy, soit 630 périodiques en texte complet.

A titre indicatif, le surcoût de l'accès électronique est de l'ordre de 15% du portefeuille papier et s'élève en 2003 pour l'ensemble des universités à 161.000 Euros pour ScienceDirect, et à 61.000 Euros pour Blackwell-Synergy.

---

<sup>10</sup> Le calcul sur base de la taille des institutions soulève des protestations du côté de certaines universités, notamment européennes, qui ne calculent pas leurs étudiants en ETP mais en nombre d'inscriptions, comprenant des troisièmes cycles et autres temps partiels.

<sup>11</sup> C'est le modèle appliqué en général aux licences d'accès aux bases de données secondaires.

<sup>12</sup> Les universités flamandes étaient déjà impliquées dans le projet Elektron, entièrement financé par la Communauté Flamande, visant l'achat en consortium de bases de données primaires et secondaires.

## Les effets secondaires

Mais le modèle actuel de l'édition scientifique électronique semble renforcer la position dominante des grands éditeurs commerciaux<sup>13</sup>. En effet, les petites sociétés d'édition et les presses universitaires ne disposent pas du capital nécessaire pour investir dans l'infrastructure électronique qui leur permettrait d'entrer en concurrence avec les grandes maisons d'édition. En outre, la vente groupée des titres, voire l'accès à tous les titres de l'éditeur ("*Big Deal*") (plus de 1.500 titres chez Elsevier depuis le rachat de Academic Press), profite largement aux grands éditeurs par la masse critique qu'ils peuvent offrir, comparé aux éditeurs plus modestes. Ainsi les achats en consortium ne remettent pas en question les rapports de force sur ce marché et contribuent à isoler et à fragiliser davantage les petits éditeurs<sup>14</sup>. Les conditions des contrats d'achat en consortium sont telles qu'ils gèlent complètement le marché pendant la durée du contrat :

- en général, les bibliothèques sont obligées de conserver tous leurs abonnements papier de l'année précédant le début du consortium et les annulations ne sont pas autorisées pendant la durée du contrat. La vente groupée des titres assure à l'éditeur une forme de protection pour des titres qui pourraient être menacés, parce qu'ils sont moins prestigieux, par des titres alternatifs ou par l'usage croissant des prépublications, par exemple. L'éditeur garantit ainsi sa part de marché pendant 3 ans, il se crée une rente<sup>15</sup> ;
- en général, les partenaires ont accès à tous les titres cumulés du consortium : lors du renouvellement du contrat, il sera difficile de revenir en arrière, de ne plus donner accès à certains titres aux usagers ;
- le risque sera alors de voir les éditeurs imposer de nouvelles politiques tarifaires et de nouvelles conditions contractuelles ;
- les budgets des bibliothèques sont pré-attribués au consortium pour 3 ans : ainsi toute concurrence est-elle anéantie, il n'y a pas de budget disponible pour l'achat de titres alternatifs.

Il faut donc être prudent quant aux verrouillages du marché. Les bibliothèques peuvent être amenées à annuler des abonnements auprès d'autres éditeurs afin de supporter l'inflation des titres achetés en consortium.

L'achat de titres groupés peut aussi avoir des effets moins directement perceptibles. La présence massive des revues d'un éditeur au sein des collections électroniques d'une institution crée une situation sans précédent, qui ne résulte pas d'une sélection. Quel peut en être l'impact sur l'utilisation ? L'expérience du consortium OhioLink<sup>16</sup> (78 institutions de l'Ohio, USA) rapporte que plus de 50% des articles téléchargés de 1998 à 2001 proviennent de revues d'Elsevier. Or parmi les collections disponibles aux utilisateurs dans le consortium, Elsevier détient 30% des titres, et l'on peut considérer que globalement cet éditeur contrôle 20 à 25% des revues scientifiques « phares » sur le marché mondial. Mais dans la base de données du consortium, les articles Elsevier représentent 50% des articles disponibles. On peut en déduire que les articles Elsevier sont plus souvent téléchargés que s'ils ne représentaient que 25% du corpus. La facilité d'accès et la disponibilité immédiate sont certainement des facteurs qui influencent les usages. Mais ces articles seront-ils plus cités ? Si cela s'avérait vrai, cela conduirait au gonflement insidieux du facteur d'impact des revues citées, ne résultant pas d'une sélection fine, mais conséquence de la présence massive et de la facilité d'accès aux articles. Un facteur d'impact élevé propulserait ces périodiques parmi les titres phares et accentuerait la concentration de ces revues incontournables dans les mains des grands éditeurs commerciaux, renforçant ainsi leur monopole.<sup>17</sup>

---

<sup>13</sup> G. Chartron et J.-M. Salaün, 2000.

<sup>14</sup> Voir notamment K. Frazier, 2001.

<sup>15</sup> G. Chartron et J.-M. Salaün, op. cit. p 36.

<sup>16</sup> <http://www.ohiolink.edu/> plus particulièrement <http://www.ohiolink.edu/about/snapshot2001.pdf>

<sup>17</sup> Voir J.-C. Guédon, 2001.

## **Réactions et initiatives récentes**

Dès le début des années 1990, les différents acteurs et pourvoyeurs de fonds impliqués dans le système de communication scientifiques réagissent pour lutter contre les effets des concentrations et la sur-inflation des prix.

Du côté des bibliothèques, on se regroupe en consortiums, lesquels se rassemblent au sein d'association comme ICOLC (*International Coalition of Library Consortia*) afin de partager leurs expériences, de définir un modèle de contrat, de susciter des débats avec les éditeurs.

En 1998, un groupement de bibliothèques fonde l'association SPARC (*Scholarly Publishing and Resources Coalition*) et démarre une campagne d'information et de mobilisation des bibliothèques et des chercheurs pour lutter contre la position dominante des grands éditeurs commerciaux. Elle soutient les projets qui stimulent la concurrence sur le marché de la communication scientifique, tels que :

- La création de revues « alternatives » à des revues phares, vendues à des prix prohibitifs : SPARC guide les comités éditoriaux dans l'évaluation du coût de leur revue, et le cas échéant, la négociation avec l'éditeur pour faire baisser le prix de l'abonnement, voire, en cas d'échec, la création d'un titre alternatif. Citons à titre d'exemple, la création en 1999 de *Organic Letters*, comme alternative à *Tetrahedron Letters*, dont le prix s'élevait à 8.600\$ ! Immédiatement, l'inflation de ce dernier a été limitée à 3% en 2000, contre 13,8% d'augmentation annuelle moyenne depuis 1995<sup>18</sup>.
- Le libre accès (*Open Access*) à l'information scientifique : SPARC veut promouvoir les périodiques scientifiques qui sont librement accessibles en ligne et les « Archives ouvertes » (« *Open Archives* »), serveurs d'articles pré-tirés électroniques, visant à faciliter et à accélérer l'accès des chercheurs à l'information scientifique. De plus en plus d'Archives Ouvertes sont mises en place, soit thématiques, soit institutionnelles. L'organisation *Open Archives Initiative* (OAI) a défini un protocole standard de description et de communication qui améliore l'interopérabilité des différents systèmes électroniques d'information. Elle envisage aussi de tester de nouveaux mécanismes d'évaluation par les pairs, qui seraient applicables aux Archives Ouvertes.

En introduisant des titres alternatifs moins chers et en élargissant l'accès à un maximum de ressources électroniques de qualité, la présence massive des éditeurs prédominants pourrait être affaiblie et la concurrence sur le marché de l'édition scientifique pourrait être stimulée.

Du côté des éditeurs, on a vu qu'il y avait une tendance à plafonner l'inflation des prix des périodiques dans le cadre de contrats pluriannuels (« *price cap* »).

De nouvelles associations d'édition électronique se créent et proposent leurs services aux sociétés savantes, afin de mettre leurs revues sous format électronique et en ligne à des coûts raisonnables (par exemple, HighWire Press, Bepress, BioOne). En regroupant les titres, elles tentent de recréer les conditions qui leur permettent de faire des économies d'échelle, similaires à celles des grands éditeurs commerciaux.

Enfin, BioMed Central introduit un nouveau modèle économique basé sur le libre accès aux publications, dans lequel les frais d'édition sont à charge des auteurs (ou de leurs institutions).

## **Quelles perspectives ?**

Le nombre de périodiques électroniques ne cesse de croître. Ils constituent un élément important du système de communication savante, essentiellement par le contrôle de qualité qu'ils garantissent.

Actuellement les bibliothèques se trouvent dans une situation difficile. Leurs objectifs immédiats sont de :

- maintenir l'accès aux périodiques, au travers d'achats en consortium bien que les modèles commerciaux des licences d'accès impliquent un surcoût électronique important;
- stabiliser l'inflation au taux actuel, qui atteint une moyenne de 7 à 9%;

---

<sup>18</sup> « Coping Strategies » <http://www.createchange.org/librarians/issues/coping.html>

- négocier le renouvellement des licences sur base de l'usage réel des ressources électroniques, mis en évidence par les statistiques d'utilisation recueillies.

Dans le contexte très changeant de la communication scientifique, déstabilisé par les titres alternatifs, le libre accès, les Archives Ouvertes et l'usage croissant des prépublications, l'évolution du marché de l'édition scientifique est incertaine et par conséquent, les stratégies des éditeurs sont peu transparentes.

Les bibliothèques doivent rester très attentives à l'évolution du marché afin de défendre leurs intérêts et ceux de leurs utilisateurs ; elles doivent inciter les éditeurs à trouver des solutions d'archivage avec d'autres partenaires pour garantir la conservation et l'accès à long terme aux périodiques électroniques ; elles doivent surveiller les conséquences sur l'usage et les effets à plus long terme des achats groupés ; elles doivent soutenir et promouvoir les titres alternatifs et les ressources en libre accès afin de réintroduire la concurrence sur le marché et de garantir, avec les éditeurs, un accès performant à l'information scientifique de qualité.

## Références

Chartron G., Marandin C., "La presse scientifique électronique. Analyse de l'offre des intermédiaires", *BBF Bulletin des Bibliothèques de France*, Paris, t.43, n°3, 1998, pp28-40.

Chartron G., Salaün J.-M., « La reconstruction de l'économie politique des publications scientifiques », *BBF Bulletin des Bibliothèques de France*, Paris, t.45, n°2, 2000, pp32-42.

Famelart V., *L'évolution du prix du périodique scientifique en sciences exactes : une enquête par échantillon relative à la période 1990-1999*. Mémoire de fin d'étude, Sciences du Livre et des Bibliothèques, ULB, 2000.

Frazier K., « The Librarians' Dilemma. Contemplating the Costs of the « Big Deal » », *D-Lib Magazine*, Volume 7 Number 3, March 2001. <http://www.dlib.org/dlib/march01/frazier/03frazier.html>

Guédon J.-Cl., « Numériser les revues savantes : d'un commerce à un autre », *La Recherche*, n°335, octobre 2000.

Guédon J.-Cl., *In Oldenburg's Long Shadow: Librarians, Research Scientists, Publishers, and the Control of Scientific Publishing*, ARL Membership Meeting 2001, <http://www.arl.org/arl/proceedings/138/guedon.html>

« Journal Price Study : Core Agricultural and Biological Journals », Cornell University, November 1998. <http://jan.mannlib.cornell.edu/jps/jps.htm>

Kyrillidou M., « Journal Costs : Current Trends & Future Scenarios for 2020 », *ARL : A Bimonthly Report*, n°210, June 2000. <http://www.arl.org/newsltr/210/costs.html>

McCabe M. J., « The Impact of Publisher Mergers on Journal Prices : An Update », *ARL : A Bimonthly Report*, n°207, dec. 1999. <http://www.arl.org/newsltr/207/jrnprices.html>

*Policy Perspectives*, Special Issue « To Publish and Perish », Volume 7 Number 4, March 1998. Institute for Research on Higher Education. <http://www.arl.org/scomm/pew/pewrept.html>

Soete G. and Salaba A., « Measuring Journal Cost-Effectiveness : Ten Years After Barschall », University of Wisconsin-Madison Libraries, 1999. <http://www.library.wisc.edu/projects/glsdo/cost.html>

Vandooren F., *Le système de communication scientifique : enjeux et perspectives*, Rapport, Bibliothèques, Université Libre de Bruxelles, Décembre 2001.  
<http://www.bib.ulb.ac.be/csd/communication-scientifique1.doc>

### **Sites Web**

ARL - *Association of Research Libraries* <http://www.arl.org>

BICfB - Bibliothèque Interuniversitaire de la Communauté française de Belgique  
Site en construction - un lien sera indiqué à partir du site du CIUF *Conseil Interuniversitaire de la Communauté française de Belgique* <http://www.cfwb.be/ciuf/index.htm>

*Create Change* <http://www.createchange.org>

ICOLC *International Coalition of Library Consortia* <http://www.library.yale.edu/consortia/>

OAI *Open Archives Initiative* <http://www.openarchives.org/>

SPARC *Scholarly Publishing and Resources Coalition* <http://www.arl.org/sparc/>

SPARC Europe <http://www.sparceurope.org/>