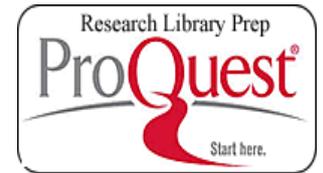


ProQuest rachète Ex Libris

Analyse I/IST-n°1



En bref :

Le rachat inattendu pour 500 M\$ de l'israélien Ex Libris par la firme ProQuest crée le N°1 mondial des services logiciels de gestion et de valorisation de grands fonds documentaires. Cette acquisition met en relief une stratégie qui joue de la complémentarité entre l'agrégation de contenus (ProQuest était avant tout jusqu'ici un fournisseur de ressources documentaires) et les services logiciels d'appui au « workflow » des bibliothèques universitaires et de recherche.

L'information :

La firme américaine ProQuest a annoncé le 6 octobre le rachat au fonds d'investissement *Golden Gate Capital*, pour environ 500 M\$ (438 M€)¹ de Ex Libris l'éditeur israélien de plates-formes de gestion de bibliothèques (ILS : Integrated Library System) devenu dans les dix dernières années l'un des leaders mondiaux de ce type d'offre. ProQuest, qui a de son côté développé différents services logiciels pour l'exploitation des grands fonds documentaires, apportera à l'entité qui sera formée début 2016 (« Ex Libris, a ProQuest Company ») ses activités « Workflow Solutions » pour constituer le N°1 des éditeurs de services logiciels pour les bibliothèques de recherche et les grands fonds documentaires.

L'opération déporte le centre de gravité de ProQuest, l'un des plus grands agrégateurs de corpus documentaires et de bases de données, vers la fourniture de services logiciels. Cette opération capitalistique indique que les opérations de fusion acquisition restent l'une des tendances stratégiques majeures du secteur de l'IST. Elle réduit à trois acteurs (ProQuest/Ex Libris, EBSCO et OCLC) le scénario compétitif mondial du secteur des services aux bibliothèques. Elle est une nouvelle illustration de la tendance des grandes plates-formes de diffusion de contenus à devenir des acteurs de l'offre de services logiciels dédiés au workflow documentaire. Enfin elle rend manifeste le fait que le contrôle du workflow documentaire des grandes organisations (bibliothèques universitaires, organismes de recherche) qui sont leurs clients est un objectif stratégique pour les agrégateurs de contenus.

Dans son nouveau périmètre ProQuest enregistrera environ 650 M\$ de revenus (570 M€)². Le caractère inattendu de ce rachat (pourtant logique d'un point de vue stratégique) et le fait que Ex Libris ait été dans les dernières années l'étoile montante de l'offre de services logiciels aux bibliothèques donne à cette actualité un relief particulier.

L'analyse d'Intelligence IST :

On aurait pu souhaiter, pour ce premier billet du nouveau service *Intelligence IST* proposé par EPRIST, traiter d'une actualité centrée sur les usages de l'IST au sein des grandes organisations de recherche. L'actualité dicte sa loi : le rachat de Ex Libris par ProQuest n'est pas le énième épisode du feuilleton des fusions acquisitions au sein de l'industrie de l'information : c'est une annonce majeure. Ce rachat pose la question de l'évolution des outils de support du workflow documentaire au sein des grandes organisations de savoir.

Le parcours entrepreneurial de ProQuest, que vient d'infléchir le rachat d'Ex Libris, est passionnant : la vision des deux actionnaires privés du *Cambridge Information Group* (CIG, qui est toujours l'actionnaire très majoritaire de ProQuest) les a conduit tout au long de la seconde moitié des années 90 et de la décennie 2000/2010 à acquérir des actifs

¹Le montant de la transaction n'a pas été révélé. L'estimation à 500 M\$ est fournie par le quotidien israélien Haaretz (<http://www.haaretz.com/business/1.679143>) En 2006, Ex Libris avait été racheté pour 62 M\$ par le fonds d'investissement Francisco Partners.

²Dont environ 500 M\$ pour ProQuest et 150 M\$ pour Ex Libris

informationnels que tout le monde croyait dépassés et bradait : bases bibliographiques spécialisées (regroupées au sein de *Cambridge Scientific Abstracts*, *CSA*, rebaptisé ProQuest en 2007), fonds documentaires sur microfiches (*UMI*), répertoires de référence (*Bowker*). Ces sociétés rachetées ont été remarquablement mais prudemment intégrées. Le rachat de Ex Libris s'inscrit dans cette longue série. En investissant sur 15 ans lourdement dans la numérisation des fonds documentaires « analogiques » et sur les valeurs ajoutées de navigabilité (enrichissement des documents par des hyperliens) et de découverte (moteurs de recherche), ProQuest³ a transformé le plomb en or. Ces acquisitions ont aussi été celles de bases de clientèles - essentiellement des bibliothèques universitaires et de recherche – qui ancrent solidement ProQuest dans le marché « académique ». La pénétration de ProQuest sur ce marché n'a d'égale que celle d'EBSCO et d'OCLC.

En raison de l'importance de ses corpus documentaires orientés vers les humanités et les SHS (fonds de presse, archives historiques, fonds de littérature ancienne, bases bibliographiques...) ProQuest n'est pas forcément perçu comme un grand agrégateur de fonds d'information scientifique et technique, ce qu'il est pourtant. A ce titre ProQuest est un interlocuteur naturel des grands organismes de recherche. En 2008, ProQuest a d'ailleurs racheté Dialog, l'une des plus vieilles enseignes de l'IST en ligne et de l'informatique documentaire, qui reste l'un des principaux agrégateur de bases de données scientifiques et techniques et de fonds brevets.

Le rédacteur de ces lignes n'a pas la compétence pour analyser l'acquisition de Ex Libris sous l'angle de la complémentarité et du recouvrement de leurs catalogues de produits et services logiciels. On se reportera à des posts de blogs plus pointus pour ce faire⁴. Les offres d'outils de workflow documentaire (la division de ProQuest qui les porte, qui sera rattachée à Ex Libris, est baptisée « Workflow solutions ») des deux sociétés sont selon les analystes plus complémentaires que superposables à l'exception de trois segments : les solutions de découvertes (« *Discovery services* »), de solveurs de liens, et enfin celui de la dernière génération de services « Cloud » aux bibliothèques (Intota pour ProQuest, Alma pour Ex Libris). S'agissant de ces derniers, l'offre est loin d'être mature et le rapprochement de ProQuest et d'Ex Libris permettra de rationaliser un investissement qui s'annonce important. L'une des caractéristiques du métier d'offreur de solutions logicielles pour les bibliothèques universitaires et de recherche est la nécessité de continuer à maintenir des plates-formes « legacy » (celles mises en place il y a plusieurs années au sein des bibliothèques) : le rapprochement des deux entités permettra de gérer cette transition des solutions installées aux solutions SaaS (Software as a Service) – Le modèle économique SaaS est une évolution majeure du modèle économique de cette offre d'outils de gestion et d'exploitation de ressources documentaires.

S'agissant des solutions de découvertes (« *Discovery Services* » : service *Summon* chez ProQuest, *Primo* chez Ex Libris) les deux offres ont vocation à converger. Ex Libris avait d'ailleurs début 2014 passé un accord opérationnel qui lui permettait d'enrichir les index de son service Primo par l'indexation des contenus ProQuest. Le rapprochement des solutions de découvertes des deux firmes réduira d'ailleurs à trois (Ex Libris/ProQuest, EBSCO et OCLC) le nombre d'offres de solutions de découverte au niveau mondial. Deux de ces offres (celle de ProQuest et celle d'EBSCO) sont basées sur d'immenses index produits entre autre par le « passage à la moulinette » des vastes fonds documentaires de ces deux agrégateurs de contenus. Ce qui pose la question de la « neutralité » de ces solutions de découverte : les bibliothèques clientes de ces outils de recherche exigent qu'ils soient en mesure de valoriser l'ensemble de leurs fonds documentaires et non seulement les sources proposées par ailleurs par ProQuest ou EBSCO dans leur rôle d'agrégateur de contenus. Pour résoudre ce dilemme et pouvoir se prévaloir d'un positionnement stratégique unique, OCLC a d'ailleurs revendu en 2012 à EBSCO son activité de d'agrégateur de bases bibliographiques. OCLC, qui reste un consortium à but non lucratif affiche une très forte pénétration de ses services (25 900 bibliothèques associées dans 170 pays). Mais sa moindre taille (environ 210 M\$ de revenus en 2014), sa faible rentabilité et son statut d'organisation « not-for-profit » ne lui permettront sans doute pas d'investir aussi lourdement que ProQuest/Ex Libris et EBSCO dans les nouvelles solutions de gestion du workflow documentaire.

³Ce nom était celui d'une des sociétés rachetées en 2007, qui est devenue à cette date l'enseigne adoptée par le groupe CSA

⁴Quatre posts de blogs américains parus ces 8 derniers jours font le point sur cet aspect des choses :

<http://americanlibrariesmagazine.org/blogs/the-scoop/proquest-to-acquire-ex-libris/> ; <http://www.srithaka.org/blog/what-are-the-larger-implications-of-proquests-acquisition-of-exlibris/> ;

<http://lj.libraryjournal.com/2015/10/digital-resources/proquest-acquires-ex-libris-ceo-sanford-discusses/#> ;

<http://thoughts.care-affiliates.com/> .

Une autre facette du rachat d'Ex Libris par ProQuest est le déplacement important du centre de gravité stratégique de ce dernier vers les services logiciels. Selon des chiffres fournis par *The American Libraries Magazine*, sur les 1800 employés de ProQuest dans son nouveau périmètre 1045 seront au service de *Ex Libris, a ProQuest Company*, l'entité qui chapeautera au sein du groupe ProQuest l'offre de solutions de workflow documentaire. Avant ce rapprochement qui aura lieu probablement au premier semestre 2016, *ProQuest Workflow Solutions* emploie 480 personnes (dont 224 développeurs) et Ex Libris 565 personnes (dont 208 développeurs). Le nouvel ensemble alignera donc une phalange de 432 développeurs dédiés aux solutions de workflow documentaire, une force de frappe que personne d'autre aujourd'hui ne peut déployer dans ce secteur d'activité. L'accès à des populations de développeurs qualifiés est aujourd'hui une exigence forte et parfois un goulet d'étranglement pour le développement de tout acteur de l'économie numérique : l'acquisition de Ex Libris par ProQuest peut être aussi lue comme la préemption de ressources humaines aguerries qui ont fait dans les 5 dernières années de Ex Libris la société la plus dynamique de son secteur.

Ce tropisme des agrégateurs de contenus – mais aussi des éditeurs – vers l'offre de services logiciels est une tendance générale – soit que cette offre d'outils logiciels soit « incorporée » (« *build in* ») dans des services comme *Scopus* ou *Web of Science*, soit qu'elle soit une offre autonome comme les « workflow solutions » de ProQuest. Cette tendance stratégique majeure s'explique pour certains acteurs (essentiellement les éditeurs) par le fait qu'en associant indissolublement contenus et outils logiciels dans leurs offres, des sociétés comme Thomson Reuters ou Elsevier sont mieux à même de défendre leur chiffre d'affaires : il y aura demain de nombreux contenus scientifiques (articles et revues) en libre accès, mais le libre accès à Scopus, Web of Science ou Springer Link est encore une vue de l'esprit. Aucune ressource « libre » (pas même *Google Scholar*...) ne viendra supplanter la richesse fonctionnelle de plateformes propriétaires dont les coûts de développements se sont chiffrés en centaines de millions de dollars. Pour ceux – tels ProQuest – dont l'offre de services logiciels est une offre autonome, distincte des catalogues de ressources documentaires, cette complémentarité dans les stratégies de l'offre de contenus et de l'offre de services logiciels est favorisée par le fait que l'évolution de ces derniers vers des services déployés sur le Cloud vendus dans des modèles économiques SaaS (Software as a Service) rapproche les modèles économiques de ces deux types d'offre : l'abonnement (garantissant un revenu récurrent) devient la modalité unique de captation des budgets des clients.

Dans la période récente et s'agissant de l'offre d'outils de workflow documentaire, les annonces ont majoritairement porté sur des outils (*Mendeley* racheté par Elsevier ; *Papers* racheté par Springer ; *Figshare*, *ReadCube*, *Overleaf*, *Altmetric*, *LabGuru* applications proposées par la firme *Digital Science*) qui visent essentiellement l'utilisateur final, c'est à dire le chercheur. Le modèle économique de ces offres repose d'ailleurs sur des abonnements mensuels de faible niveau (de l'ordre de quelques dizaines de dollars/mois) qui sont proposés directement aux scientifiques. Ce modèle économique semble court-circuiter les organisations (même si des abonnements grands comptes sont aussi proposés) de rattachement des chercheurs qui s'abonnent à ces offres. Pourtant le rapprochement de ProQuest et d'Ex Libris rappelle une évidence : le workflow documentaire n'est pas seulement celui du chercheur, il est d'abord celui de son organisation. Solutions de découverte, solveurs de liens, outils de préservation des ressources documentaires numériques, service logiciels d'intégration des fonctions bibliothéconomiques, outils de diffusion de ressources documentaires sur smartphones, outils d'analyse bibliométrique des usages : tous ces services qui seront au cœur de l'offre de « *Ex Libris, a ProQuest Company* » ne peuvent être déployés que dans une logique d'irrigation de l'ensemble d'une organisation. Le workflow documentaire amont (pensé au niveau fédérateur d'une organisation) précède le workflow documentaire aval (celui centré sur le chercheur). Pour les directions IST des grands organismes de recherche la réflexion en termes d'architecture documentaire globale et de « workflow documentaire irrigant l'ensemble d'une organisation » reste un chantier prioritaire.