

Les accords entre Springer, le JISC et la Max Planck Gesellschaft signent-ils la fin d'une ambition européenne ?



Analyse I/IST-n°3 –

L'information :

Springer (www.springer.com) a annoncé le 22 octobre avoir conclu avec le JISC (www.jisc.ac.uk), l'organisme en charge de l'achat mutualisé de ressources documentaires pour l'enseignement supérieur et la recherche publique britannique, un accord global (dénommé *Springer Compact Agreement*) associant dans une même enveloppe les budgets de type « licence nationale » d'accès aux 2000 revues Springer et les crédits dédiés aux APC (Article Processing Charges) pour publication dans 1600 revues Springer dans le cadre d'un modèle économique hybride¹. Springer avait déjà annoncé un accord du même type le 21 octobre avec la prestigieuse *Max Planck Gesellschaft* (www.mpg.de), la principale institution publique de recherche en Allemagne². En raison de la notoriété de ces deux institutions, les accords avec le JISC³ et avec la « Max Planck » sont des succès majeurs pour Springer qui place ces « *Compact agreements* » au cœur de sa stratégie commerciale. Ces accords lui permettront de développer sa part de marché grâce au modèle hybride et de « sanctuariser » son chiffre d'affaires et ses marges très élevées. Du point de vue des institutions signant des « *Compact Agreements* » ces accords, en abaissant de façon drastique les barrières à la publication en OA natif, sans embargo, présentent de nombreux avantages. Mais en risquant de figer le scénario concurrentiel de l'édition scientifique au profit des seuls grands éditeurs « for-profit », ces accords rendront les communautés scientifiques encore plus dépendantes de ces grands éditeurs, sans déboucher sur une réduction significative - pourtant possible - des coûts de la communication scientifique. Ces accords nationaux tuent dans l'œuf la possibilité d'une approche européenne coordonnée de l'évolution du modèle économique de la publication scientifique.

L'analyse d'Intelligence IST :

L'annonce à un jour d'intervalle des « *Compact agreements* » avec le JISC d'une part, avec la Max Planck Gesellschaft d'autre part, relève d'une habile stratégie de communication. Springer vise à frapper les esprits par le prestige des deux institutions signataires de ces accords. Le JISC – dont la filiale *JISC Collections* a joué un rôle pionnier en Europe dans le développement de négociations consortiales pour l'achat de ressources documentaires numériques – jouit d'une grande estime au-delà des frontières britanniques. La Max Planck Gesellschaft est rien moins que la plus importante institution de recherche publique en Allemagne avec 17 300 employés (dont 5500 chercheurs) et 2 Md € de budget (dont 1,7 Md. € de crédits publics). C'est derrière le CNRS la plus importante organisation de recherche publique en Europe.

Une seule enveloppe budgétaire et une logique « Publish all you can »

A ce stade, les détails concrets de ces *Compact Agreements* n'ont pas été publiés. On peut cependant en imaginer les contours. La principale caractéristique est que l'accord « *combines reading and open access publishing in one payment scheme* »⁴. En clair c'est une enveloppe unique qui est négociée dans le cadre des *Compact agreements*. Dans les faits,

¹ Publication en OA natif dans une revue qui par ailleurs reste accessible uniquement sur abonnement.

² Le 17 septembre dernier c'est avec l'*Austrian Academic Libraries Consortium*, l'équivalent autrichien de du consortium Couperin que Springer avec conclu un « *Compact Agreement* ». En novembre 2014, Springer avait conclu un accord du même type avec l'*Association of Dutch Universities*, l'association des universités néerlandaises.

³ La position du JISC est « contrainte » : la politique publique britannique impose une publication en Gold OA. Pour le JISC contenir les volumes des budgets d'APC est vital.

⁴ <http://www.mpg.de/9709881/oa-max-planck-society-springer>.

et même si les notions d'abonnement et d'APC sont maintenues, ce qu'achètent les clients de Springer couverts par un tel accord « compact » c'est un service global qui recouvre l'accès à l'ensemble des ressources documentaires numériques proposées par l'éditeur allemand mais aussi les coûts de traitement (APC) des articles publiés dans une revue en OA hybride Springer.

Il est probable que le montant de l'enveloppe négociée avec le JISC et la Max Planck Gesellschaft a été déterminé sur la base des budgets déjà négociés dans le cadre des accords antérieurs de « big deal » d'accès aux ressources documentaires, et sur la base constatée des montants d'APC payés aujourd'hui par ces institutions. Le tout assorti d'une clause de progression annuelle modérée de cette enveloppe globale pour anticiper la croissance probable du nombre d'articles publiés en OA natif dans les revues Springer sur abonnement. Ces clauses sont inscrites dans des contrats pluriannuels qui pour le JISC et pour la Max Planck s'étendent jusqu'à fin 2018 (contrat triennal). Ces paramètres ont éventuellement vocation à être révisés à l'issue du contrat ou à intervalles réguliers, ces accords étant présentés par Springer comme des « pilotes ».

Dans le cadre d'un *Compact agreement* il est probable que les chercheurs concernés disposent d'un droit de tirage illimité pour couvrir les APC lorsqu'un de leurs articles est accepté par une revue Springer sur abonnement. Ce droit de tirage « illimité » (Publish all you can) est probablement un argument fort de Springer puisqu'il réduit à néant toute barrière que pourrait rencontrer le chercheur s'agissant de la publication immédiate, sans embarco, de sa production scientifique lorsqu'elle a été acceptée par un comité de lecture Springer. En détachant la publication en OA hybride de toute logique comptable (autre que celle du « big deal » new-style qu'est le *Compact agreement*), Springer neutralise le facteur d'incertitude que constitue pour les communautés scientifiques le manque de prévisions fiables sur les volumes d'APC qu'ils auraient à supporter si ces APC devaient être payées sur une ligne de budget spécifique. Mais Springer prend peu de risques en mettant au cœur de son nouvel argumentaire marketing cette possibilité de « *Publish all you can* » : il a une connaissance fine des comportements de publication des chercheurs britanniques ou allemands et peut parfaitement anticiper l'évolution du nombre d'articles publiés en OA dans ses revues hybrides.

Springer avec les *Compact agreements* réussit non seulement à sanctuariser son chiffre d'affaires (pour la partie de ses revenus qui est générée par les grandes institutions qui ont signé un tel accord) mais aussi à inscrire dans ces nouveaux contrats la progression annuelle de ses revenus. On est là en terrain connu : les accords de « big deal » qui ne concernaient que l'accès aux ressources documentaires numériques comportaient déjà des clauses de progression annuelle des sommes payées à Springer (ou aux autres éditeurs), en général de l'ordre de 3 à 5% l'an. L'édition scientifique est décidément une activité économique atypique puisque c'est l'un des rares secteurs d'activité où un opérateur peut à la fois garantir son chiffre d'affaires et contractualiser avec ses grands clients une progression de ce chiffre d'affaires. Des conditions dont rêve toute entreprise, tous secteurs d'activité confondus.

Des avantages concrets pour les institutions signant un Compact agreement

On aurait tort de taxer la Max Planck Gesellschaft ou le JISC de naïveté dans la négociation de ces *Compact agreements* : ces deux institutions disposent de négociateurs aguerris. Il y a trois ans la Max Planck, alors renégociant son « big deal » d'accès aux ressources documentaires Springer, avait engagé avec ce dernier un bras de fer qui avait abouti à un blocage total pendant plusieurs mois de l'accès à ces ressources. Au final un accord avait été trouvé, Springer mettant beaucoup d'eau dans son vin. Les institutions qui ont signé un *Compact agreement* voient que ces accords, si on les aborde sous un angle pragmatique, offrent de nombreux avantages. Le plus important est de garantir la prévisibilité (de leur niveau et de leur progression) dans le temps des budgets dédiés à l'information et à la communication scientifique, dans une enveloppe unique les réunissant. Faute d'un historique long des dépenses d'APC, ces organisations manquent de visibilité sur l'évolution de cette ligne de dépense. Surtout si l'on entre dans une logique « *Publish all you can* ». Les organisations « Research intensive » craignent une explosion de leurs budgets APC : à titre d'exemple⁵, la généralisation de l'Open Access Gold aurait pour le CNRS (et plus largement pour les organismes de recherche publics français) des coûts peu soutenables : le budget annuel d'achat de ressources documentaires du premier organisme de recherche mondial qu'est le CNRS est de l'ordre de 15 M€ et 43 000 articles/an (hors SHS)⁶ sont signés ou cosignés par des chercheurs CNRS. Si l'on fait l'hypothèse qu'un tiers de ces articles, où les chercheurs CNRS

⁵ Chiffres cités dans l'étude « Financer la publication scientifique », DIST/CNRS, www.cnrs.fr/dist/z-outils/documents/Distinfo2/DISTetude3.pdf

⁶ Le CNRS publie par ailleurs 17 000 articles/an en sciences humaines et sociales.

sont auteurs de correspondance, ouvrent droit à paiement d'APC de l'ordre de 2 200€/article (montant moyen des APC chez Springer dans les revues hybrides), cette enveloppe APC à elle seule représenterait 31,5M€, le CNRS devant par ailleurs maintenir ses budgets d'abonnements puisqu'il est irréaliste d'imaginer un basculement global des publications dans un modèle OA (lire ci-dessous). Ce type de calcul est valable, à proportion de leur production d'articles scientifiques, pour tous les organismes et les universités « *Research Intensive* ».

Dans la phase de mutation en cours du modèle économique de la publication scientifique cette superposition et cette addition des coûts d'abonnement et des coûts d'APC sont désignées du terme de « *double dipping* ». Tous les organismes de recherche craignent à juste titre ce phénomène dont l'exemple du CNRS démontre la potentielle ampleur. En garantissant une prévisibilité totale de l'enveloppe « abonnements »+ « APC », Springer désamorçait toute inquiétude majeure de ses grands clients liée au double dipping. En effet le *Compact Agreement*, par construction, met fin (en théorie) à ce problème : dans le cadre d'une enveloppe globale à somme nulle (ou à progression limitée et arrêtée a priori) tout paiement d'APC (paiement complètement virtuel) est défalqué du budget « abonnements » (tout aussi virtuel)⁷. En clair Springer est prêt à publier en OA natif tous les articles émanant de chercheurs affiliés aux institutions « grand compte » ayant signé un Compact agreement, pourvu que ces accords garantissent son chiffre d'affaires et sa marge. Cette réponse apportée au problème du double-dipping est une carte tactique importante dans les mains de Springer et c'est sans doute cet argument qui a paru le plus convaincant au JISC et à la Max Planck Gesellschaft.

Springer propose une baisse drastique des coûts de transactions liés à la publication en OA

Un autre avantage pratique important de ces nouveaux types de big-deal est qu'ils réduisent, pour les institutions concernées, à presque rien les coûts de gestion: tant pour le « paiement » des APC que pour l'accès aux ressources documentaires numériques le simple fait pour le chercheur couvert par ces accords de n'avoir à mentionner qu'un identifiant d'« ayant-droit » le dégage de toute transaction à son niveau ou à celui de son unité. A une myriade de transactions individuelles se substitue une transaction unique, celle du *Compact agreement*⁸. Cet abaissement des « coûts de transactions » dans le cadre d'une publication dans une revue Springer sur abonnement (et seulement de celles-là, la publication en revues en libre accès - celles de Biomed Central par exemple - ne sont pas concernées) est un point essentiel jusqu'ici mal perçu : si l'on dispose de peu de données concrètes, il ne fait guère de doute que la gestion des budgets APC au niveau du chercheur ou de son unité aurait des coûts indirects importants⁹. Springer a compris et anticipé cette question peu étudiée des coûts de transactions qui a vocation à devenir un thème essentiel des débats sur l'OA. Il propose à ses clients de réduire quasiment à zéro ce poste de coûts (soulignant aussi l'effet « zéro tracas ») grâce au big-deal de nouvelle génération qu'est un *Compact agreement*. C'est là un point important dans la logique pragmatique qui est celle du JISC ou de la Max Planck Gesellschaft. Au chapitre de l'intérêt bien compris de ces deux institutions à souscrire des *Compact agreements*, il faut ajouter que Springer, soucieux d'enranger ces deux références-client prestigieuses, leur aura sans doute consenti des conditions très avantageuses, par exemple s'agissant du niveau nominal des APC retenu dans le cadre de l'accord.

Le JISC et la Max Planck veulent accélérer le développement du libre accès suivant la voie dorée

Il serait cependant réducteur de penser que le JISC et la Max Planck Gesellschaft ont signé avec Springer pour des raisons uniquement pécuniaires et pragmatiques. L'un et l'autre de ces organismes sont de longue date des partisans de la publication scientifique en libre accès dès parution, donc sans délais d'embargo, ce que permet la publication en OA dans des revues suivant le modèle économique hybride. En abaissant de façon drastique, grâce au Compact agreement, les barrières à la publication en Gold OA ce type d'accord va probablement booster le développement de la publication en libre accès instantané dans des revues sur abonnement. A une échéance sans doute relativement

⁷ Il semble que Springer défalque en partie les recettes APC sur les prix d'abonnement mais cette diminution est quasi invisible pour l'abonné car l'apport des APC est réparti sur l'ensemble des abonnés à la revue en question.

⁸ Une facette de cette réduction des coûts de transactions est celle de la réduction des coûts de la « compliance » (mise en conformité) avec les politiques OA, là où elles existent, imposées par les agences de financement de la recherche. Cet avantage est particulièrement sensible outre-Manche où le RCUK, l'organisme fédérant les 7 agences britanniques de financement de la recherche, impose le « Gold open access » aux institutions de recherche financées sur fonds public. Prouver a posteriori auprès de ces financeurs la conformité des logiques de publication à ces obligations s'est révélé avoir un coût exhorbitant : une étude a montré que satisfaire aux obligations imposées par RCUK avait eu pour les universités britanniques un coût annuel de gestion de 9 M€ (12,5 M€) à comparer au coût des APC proprement dits (11 M€ ; 15,3 M€).

⁹ Cette question des coûts de transactions est aussi importante et mal étudiée s'agissant de la « voie verte » du libre accès.

proche la logique « *Publish all you can* » proposée par le *Compact agreement* va provoquer un basculement d'une part notable de la publication scientifique dans les revues Springer vers une mise à disposition en libre accès dès parution des articles. Il y a pour les chercheurs de nombreux avantages à cette conversion accélérée vers le Gold OA, ne serait-ce qu'une meilleure visibilité précoce et une meilleure citabilité de leurs travaux.

Dans un « position paper »¹⁰ publié en avril dernier, Ralf Schimmer, responsable de la Max Planck Digital Library, appelait à un « grand soir » de l'Open Access. Soulignant qu'au plan mondial l'ensemble des budgets d'abonnements permettrait largement de payer les APC liées à une conversion généralisée de la publication scientifique au Gold OA, il appelait à une transformation rapide des premiers en budgets APC. Cette approche macroéconomique très séduisante¹¹ faisait l'impasse sur le fait que abonnement et APC ne correspondent pas au même service et ne sont pas directement substituables l'un à l'autre, et plus généralement qu'il existe au sein de la communauté scientifique des asymétries qui font que ce jeu à somme nulle ne serait pas indolore pour tous : ce sont les organismes les plus « Research Intensive » qui supporteraient l'essentiel des coûts de la publication scientifique, allégeant d'autant les budgets des bibliothèques. La signature par la Max Planck Gesellschaft d'un *Compact agreement* avec Springer est dans la droite ligne de ce position paper. Si l'on s'en tient, ce qui n'est pas illégitime, au seul objectif de développement rapide d'Gold OA, les *Compact agreements* « font le job ». Le JISC avait de son côté déjà signé en décembre 2014 un accord de ce type avec l'éditeur Wiley. Il est probable que l'approche commerciale de Springer centrée sur les Compact agreements va rapidement être imitée, tant elle présente d'avantages pratiques et stratégiques, par tous les grands éditeurs scientifiques (dont le premier d'entre eux, Elsevier) disposant d'une base importante de revues à fort facteur d'impact diffusées sur abonnement, et donc concernées par le modèle hybride.

Pour Springer les Compact agreements génèrent une liste d'avantages stratégiques impressionnante

Si Springer, de concert avec le JISC et la Max Planck Gesellschaft, pourra sans trop forcer le trait présenter ces accords comme des accords gagnant-gagnant, c'est bien l'éditeur « *for-profit* » qui pourra afficher les gains stratégiques les plus importants. En effet ces accords renforcent puissamment son emprise sur une part notable des flux de publication scientifique mondiaux. Dans la vision proposée par Springer, et validée par la signature de ces accords par le JISC et la Max Planck Gesellschaft, l'objectif court-termiste de développement rapide du gold OA se fait au détriment de la possibilité pour les communautés de recherche de développer une vision stratégique de ces questions essentielles, de reconfigurer dans un sens qui leur soit plus favorable l'articulation entre intérêt des éditeurs et intérêt des porteurs de science. Or cette reconfiguration faisait bien partie des objectifs initiaux du mouvement pour le libre accès à la publication scientifique.

Le nombre d'avantages qu'apportent à Springer les *Compact agreements* est impressionnant. D'abord, on l'a dit plus haut, ceux-ci permettent à l'éditeur de garantir contractuellement son niveau de chiffre d'affaires et la progression au fil des ans de celui-ci. Ce qui était loin d'être gagné d'avance : la signature des *Compact agreements* intervient dans le prolongement d'une période de 15 ans, qui avaient déjà vu progresser régulièrement et sur une base contractualisée les revenus de Springer (et d'une façon générale des grands éditeurs) dans le cadre d'accord de big-deal d'accès à des corpus de ressources documentaires numériques. Cette augmentation des budgets d'achat de ressources documentaires a été justifiée depuis 15 ans par l'élargissement du périmètre des ressources documentaires accessibles aux chercheurs dans le cadre de ces accords de big-deal, mais aussi par l'intensification des usages permise par le numérique et les logiques de plate-forme. Mais cette logique inflationniste avait atteint son plafond. La situation était mûre pour que les consortiums puissent dans les prochaines années inverser cette logique et négocier à la baisse les budgets dédiés à l'accès aux bouquets de ressources proposés par les éditeurs. Les marques exorbitantes des grands éditeurs for-profit (de l'ordre de 36% chez Springer comme chez ses homologues) permettraient en théorie, si nécessaire au prix d'un bras de fer, d'obtenir dans de nouveaux contrats pluriannuels une baisse raisonnée du budget d'achat de ressources documentaires. Mais le *Compact agreement* escamote¹² cette perspective de baisse des prix de la ressource qui devrait pourtant être l'objectif principal de toute centrale d'achat. Il l'escamote en mettant en avant

¹⁰ « *Disrupting the subscription journals' business model for the necessary large-scale transformation to open access* », http://pubman.mpg.de/pubman/item/escidoc:2148961:7/component/escidoc:2149096/MPDL_OA-Transition_White_Paper.pdf

¹¹ Comme le sont souvent les approches macroéconomiques qui relèvent du « wishful thinking ».

¹² En bonne logique de négociation dans le cadre de centrales d'achat (ce que sont les consortiums d'achat de ressources documentaires) il est toujours de bonne pratique de dissocier les négociations s'agissant des achats de prestations de nature différente (ce que sont APC et abonnements) : les logiques de bundle sont en général plus favorables aux offreurs qu'à leurs clients. Le JISC et la Max Planck Gesellschaft viennent de tourner le dos à ce sain principe de négociation.

un nouveau facteur de croissance des budgets, la multiplication des publications en OA natif dans les revues sur abonnement. La logique matérialisée par les Compact agreements relance donc une spirale haussière. Le JISC et la Max Planck Gesellschaft, obnubilés par la possible explosion des budgets d'APC en cas de généralisation du Gold OA, acceptent de supporter une « hausse modérée » des sommes payées annuellement à Springer, garantissant ainsi le chiffre d'affaires de l'éditeur et sa progression, ainsi que sa marge hors normes.

Vers une augmentation des marges déjà exorbitantes des grands éditeurs

Ce type d'accord va de plus permettre à Springer (et demain à ses homologues) de faire encore progresser leurs marges qui n'ont pourtant guère d'équivalent dans l'économie réelle. Et ce pour plusieurs raisons. La première est que pour un volume donné de publications scientifiques portées par Springer (et on l'a dit celui-ci à tous les moyens de contrôler la progression de ce volume, y compris dans un scénario de Gold OA généralisé), la base de coûts (proportionnelle à ce volume) est sensiblement la même pour l'éditeur qu'il génère ses revenus aux travers des encaissements séparés d'abonnements et d'APC ou qu'il les génère via un *Compact agreement*. La progression modérée du chiffre d'affaires de Springer inscrite dans les Compact Agreements va donc mécaniquement se répercuter sur les marges, puisque la base de coûts est invariante. Cette progression à venir des marges sera aussi stimulée par deux autres facteurs. Le premier est lié au fait que les *Compact agreements* ne sont par essence possibles que dans le cadre du modèle économique de diffusion sur abonnement de la publication scientifique, puisque leur raison d'être est de fusionner en une seule enveloppe (« *one payment scheme* ») les deux types de dépenses, abonnements et APC. Or les études empiriques sur les niveaux d'APC¹³ montrent que les APC perçues pour publication en OA dans le cadre du « modèle hybride » sont significativement plus élevées (sans justification industrielle aucune) : ils sont chez Springer de 2 200€ (et de 2750€ en moyenne tous éditeurs) alors que le tarif moyen constaté généralement tous types de publication OA confondus pour les APC est de 1 237 \$ +/- 712 \$ (1123 € +/- 641 €). Springer au travers de sa filiale *Biomed Central* (facturant des APC de l'ordre de 1 745€) et de ses propres revues en libre accès natif lancées dans les dernières années a déjà par ce canal développé son chiffre d'affaires APC et gagné par ce biais des « parts de marché » dans les volumes de publications scientifiques transitant par ses revues. Mais en relançant au travers des *Compact agreements* le modèle hybride de publication, il oriente cet axe de croissance et de pression concurrentielle vers une logique de plus forte rentabilité moyenne. C'est pour lui une ambition essentielle : il ne fait aucun doute que le modèle de pur OA appliqué par exemple par sa filiale *Biomed Central* risque de diluer sa rentabilité s'il prenait une part plus importante dans la génération des chiffres d'affaires. En d'autres termes il était temps pour Springer de redorer le blason de la publication hybride¹⁴.

Un avantage stratégique décisif : le Compact agreement comme levier de l'augmentation des parts de marché Springer

Jusqu'à une époque récente dominée par le modèle économique de l'abonnement, les parts de marché des grands éditeurs étaient relativement figées. Elles ne progressaient que par rachat d'éditeurs de plus faible taille, comme le rachat en 2008 de *Biomed Central* par Springer ou la fusion en 2004 de *BertelsmannSpringer* et de *Kluwer Academics*. L'un des principaux impacts stratégiques du modèle économique de Gold Open Access est de rouvrir cette donne concurrentielle figée. Si une revue scientifique fait référence dans un domaine donné, le chercheur ou son organisme de rattachement n'ont d'autre choix que de s'abonner à cette revue, comme à celles de qualité égale s'attachant aux mêmes champs de recherche. Les revues sur abonnement à fort facteur d'impact sont dans une situation de monopole de fait (et ce monopole n'est pas battu en brèche par l'existence d'autres revues puisqu'une revue n'est jamais substituable à une autre). Ce qui explique leurs coûts d'abonnement élevés¹⁵, sans rapport avec une quelconque

¹³ Voir les travaux de Bo-Christer Björk et David Salomon : Article processing charges in OA journals – relationship between price and quality, Published in Scientometrics, March 2015, www.openaccesspublishing.org/oa12/DOI%2010.1007s11192-015-1556-z.pdf et A Study of Open Access Journals Using Article Processing Charges, <http://www.openaccesspublishing.org/apc2/>

¹⁴ Un dernier facteur lié au *Compact agreements* aura un impact positif sur les marges de Springer. Comme on l'a vu ces « big deals » de nouvelle génération abaissent drastiquement les coûts de transactions, en particulier ceux associés à la perception des APC. Un « One payment scheme » dispensera Springer de facturer – au prix d'un coût caché certain – les APC au chercheur ou à son unité. Les grands éditeurs for-profit ont dans les 10 dernières années reconfigurer leur forces commerciales pour la négociation « grands comptes » (celle avec des consortiums). Ils seraient très mal équipés aujourd'hui pour facturer individuellement des APC au chercheur ou à son unité.

¹⁵ Les travaux de Mathias Dewatripont ed al. ont largement démontré ce point : *Study on the Economic and Technical Evolution of the Scientific Publication Markets in Europe*, coauteurs : V. Ginsburgh, P. Legros, A. Walckiers, J.-P. Devroey, M. Dujardin, F. Vandooren, P. Dubois, J. Foncel, M. Ivaldi et M.-D. Heusse, Commission Européenne, Bruxelles, 2006.

structure de coûts. Mais dans le cadre de la publication en Gold Open Access, s'ouvre une nouvelle possibilité de concurrence : un champ disciplinaire n'est jamais couvert par une seule revue de prestige et le chercheur choisira, à qualité et facteur d'impact égal, la revue qui acceptera de publier son article aux meilleures conditions. Il est évident qu'en abaissant toute barrière à la publication en OA hybride, en dispensant dans les faits les chercheurs et leur unité du paiement d'APC grâce au Compact agreements financés en amont, Springer va satelliser sur ses revues, aux dépens d'autres éditeurs, de nombreux auteurs allemands, britanniques, autrichiens ou néerlandais, qui verront là un moyen de rendre leurs publications librement accessibles et citables immédiatement. Certes les autres éditeurs tels Elsevier vont probablement réagir. Mais il y a dans cette nouvelle concurrence un facteur « vitesse » : Springer a tiré le premier et cela va mécaniquement accroître sa « part de marché » dans les flux de publication scientifique. On pourrait même à ce propos parler de distorsion de concurrence. En effet tous les éditeurs concurrents de Springer ne sont pas logés à la même enseigne s'agissant de faire pièce à la stratégie du N°2 mondial de l'édition scientifique : les « pure players » du Gold OA – PloS, Hindawi ou ... Biomed Central ne peuvent par définition pas proposer « one single payment scheme »¹⁶ associant abonnements et APC, puisque leurs revues sont diffusées sans abonnement. En d'autres termes Springer (et demain Elsevier, ou dès aujourd'hui l'*American Chemical Society*) pourront absorber dans les confortables marges de leurs activités sur abonnement le niveau nominal des APC qu'ils exigent, alors que PloS ou ses homologues ne pourront le faire. En se positionnant très tôt (et en se différenciant par là d'Elsevier) comme un soutien à l'aspiration des chercheurs de publier en libre accès, Springer a toujours eu un temps d'avance. Aujourd'hui un paramètre essentiel de son tableau de bord stratégique est la proportion d'articles qu'il pourra publier à moyen terme sans embargo en Gold Open Access en revues hybrides dès la finalisation d'un article préalablement accepté. Ces jours-ci le groupe Nature (société sœur de Springer dans l'ensemble *Springer Nature* récemment constitué) communiquait sur le fait que 63% des articles publiés par le *Nature publishing Group* (NPG) étaient aujourd'hui disponibles en OA natif dès publication. C'est ce type de ratio que Springer ambitionne aussi d'atteindre, et les *Compact agreements* sont les vecteurs de cette stratégie.

Une persistance coûteuse du modèle économique de l'abonnement

Le développement grâce à ce type de « vente liée » du volume d'articles disponibles en OA natif au moment même de leur publication en revue va-t-il tuer le modèle économique de l'abonnement ? Absolument pas. Il va au contraire le pérenniser. C'est vrai d'un point de vue macroéconomique : le marché mondial de la publication scientifique est estimé par le cabinet *Outsell*¹⁷ à 12,8 Md. \$ (donnée 2013). Ce même cabinet estime à 336 M\$ le marché 2015 de la publication en OA Gold, lié aux prélèvements d'APC, soit 2,3% du marché de la publication scientifique. Toujours selon *Outsell* le marché des APC affiche une progression annuelle de 30%. Si l'on prolonge cette tendance sur 10 ans et que l'on estime que le marché de l'abonnement ne progresse plus (ce qui est une approximation par défaut), le marché des APC atteindrait en 2024 4,6 Md \$ soit 26% du marché de l'édition scientifique. Les 74% restant seront donc liés au marché classique de l'abonnement. Le modèle économique de l'abonnement a donc vocation à perdurer. Au niveau microéconomique qui est celui des *Compact agreements* proposés par Springer il y a certes sur le papier une réduction de la facture « abonnements » à proportion de la facture « APC ». Springer peut à bon droit se vanter d'avoir résolu le problème du « double dipping ». Mais seuls les signataires d'un compact agreement bénéficieront de cette « réduction » de leur budget d'abonnements. Pour les autres Springer appliquera les prix catalogue des abonnements. En bonne logique, la progression des volumes d'APC captés dans les revues sur abonnement devrait servir à dégonfler proportionnellement les tarifs catalogue des revues, et non seulement la facture « abonnements » de ceux qui souscrivent à un *Compact agreement*. C'est ce que vient de concrétiser l'éditeur allemand de Gruyter (éditeur de 600 revues scientifiques) qui a annoncé qu'une progression de 5% du nombre d'articles publiés en OA natif dans des publications sur abonnement se traduirait par une baisse de 5% de ses tarifs catalogue¹⁸. Springer n'a semble-t-il pas l'intention de suivre cette voie. Il gèrera son business comme la juxtaposition de trois segments. Le premier correspondra aux *Compact agreements* signés avec des clients grands comptes (grandes institutions de recherche et universités, consortiums). Le second segment sera celui des « abonnements résiduels » qui continueront à être payés au prix fort. Le terme « résiduel » ne doit pas ici induire en erreur : c'est probablement plus de la moitié des revenus de Springer qui continuera à être générée par les abonnements. Le troisième segment de marché sera celui du libre accès « natif » et des APC générées par les revues en libre accès de *Biomed Central* et de Springer lui-même. Même s'il

¹⁶ Mais *Biomed Central* propose des accords institutionnels permettant au chercheur publiant de ne pas payer individuellement les APC

¹⁷ www.outsellinc.com

¹⁸ Mais de Gruyter propose aussi des *Compact agreements* tout à fait semblables à ceux proposés par Springer.

est probablement d'une moindre rentabilité (ce qui reste à démonter), ce segment a vocation à être un moteur de croissance pour Springer. C'est ce modèle économique que valident la Max Planck Gesellschaft et le JISC en signant avec Springer. Et ils envoient un message clair : toute ambition d'utiliser l'actuelle reconfiguration du modèle économique de la publication pour rééquilibrer au profit de la communauté scientifique la chaîne de valeur de l'édition est abandonnée. De facto ces *Compact agreements* vont conforter la position de marché de Springer et des autres grands éditeurs for-profit déséquilibrant un peu plus les rapports de force avec la recherche publique et clivant la communauté scientifique en deux strates : ceux qui seront couverts par un Compact Agreement, et ceux qui ne le sont pas. Dans le modèle économique de « Toll Access » (accès sur abonnement) tous les chercheurs partaient sur un pied d'égalité (si on ignore les biais induits par la notoriété du chercheur et de son institution) s'agissant de publier. Les Compact agreements vont introduire pour la première fois une inégalité entre chercheurs publiants suivant qu'ils sont couverts ou non par un accord de ce type.

Les Compact agreements brouillent les cartes

Lors du 10ème anniversaire en 2011 de la déclaration de Berlin, Peter Gruss, Président de la Société Max Planck, déclarait : « Instead of the black box of subscription price calculations, we need models based on actual publication costs and characterized by transparency and sustainability »¹⁹. Or les Compact agreements éloignent de cet objectif de transparence des coûts. L'un des points positifs important du Gold Open Access est qu'il fait clairement apparaître que l'édition scientifique est avant tout une industrie de la prestation (« Processing articles ») et secondairement d'exploitation de plates-formes de services numériques et non, comme les éditeurs ont réussi à l'imposer au fil du temps, une industrie de l'exploitation de droits de propriété intellectuelle. Dans une industrie de prestation²⁰ un paramètre essentiel est la transparence des coûts. Or en fusionnant dans une seule offre abonnement et APC Springer brouille les cartes : quelle structure de coûts adopter pour rendre compte de ce service hybride ?

Pourtant on le répète : un rapport plus sain de la communauté scientifique aux grands éditeurs qui sont pour elle des partenaires essentiels (dont il ne s'agit nullement de nier l'apport) passe par un dégonflement de leurs marges excessives et par la restitution aux chercheurs des sommes ainsi dégagées. Or une discussion sur ce point avec les éditeurs passe par une transparence sur les niveaux de coûts de la prestation éditoriale et un partage de cette transparence avec les professionnels de l'IST. Les accords signés par le JISC, la Max Planck, les universités et instituts de recherche autrichiens et néerlandais tournent le dos à cette exigence de transparence sur les coûts, sous prétexte d'accélérer la transition vers un Gold Open Access généralisé.

Le naufrage d'une ambition européenne

Cette exigence de transparence et cette ambition de reconfiguration de l'écosystème de la publication scientifique étaient, au niveau européen portées par *Science Europe* (www.scienceeurope.org), une association créée en 2011 par 7 agences de financement de la recherche issues des plus grands pays européens. Aujourd'hui Science Europe compte 50 membres dont de très grands organismes de recherche (Max Planck Gesellschaft, CNRS, INRA, etc.) et la grande majorité des agences de financement ou de gouvernance de la recherche dans les différents pays européens, dont l'Allemagne et la Grande-Bretagne. L'appartenance à Science Europe suppose d'avoir adhéré aux « *Principles for the Transition to Open Access to Research Publications* »²¹ publiés par l'association en avril 2013 ». Parmi ces principes on en citera deux : « *Therefore the Science Europe Member Organisations (...)* :

- require that funding of Open Access publication fees is part of a transparent cost structure, incorporating a clear picture of publishers' service costs,
- stress that **the hybrid model**, as currently defined and implemented by publishers, **is not a working and viable pathway to Open Access** (NDLR : souligné par nous). Any model for transition to Open Access supported by Science Europe Member Organisations must prevent 'double dipping' and increase cost transparency ».

En signant des *Compact agreement* la Max Planck Gesellschaft et le JISC renie ces engagements auxquels ils avaient pourtant adhéré en 2013. Il est inutile de crier au parjure : cela prouve simplement que quelquefois la main droite ne

¹⁹ Cité dans l'étude DIST/CNRS « *Financer la publication scientifique* », juin 2015, <http://www.cnrs.fr/dist/z-outils/documents/Distinfo2/DISTetude3.pdf>,

²⁰ Les grands éditeurs scientifiques externalisent d'ailleurs sur le sous-continent indien les deux tiers des tâches éditoriales.

²¹ www.scienceeurope.org/uploads/Public%20documents%20and%20speeches/SE_OA_Pos_Statement.pdf

sait pas ce que fait la main gauche et que la construction d'une ambition européenne en matière de libre accès à la publication scientifique est une tâche qu'il faut sans cesse et avec patience remettre sur le métier.

Quid de la position française sur ces questions ?

On sait que les perspectives de renégociation des contrats pluriannuels avec Springer avaient, au sein de *Couperin*, le consortium qui porte ces contrats, suscité des divergences d'analyse entre la présidence, favorable au lancement d'une négociation autour d'un concept de *Compact agreement* et une partie des membres du consortium. EPRIST, dans une note en date du 10 avril soumise à l'assemblée générale de Couperin avait exprimé son scepticisme sur l'opportunité, l'intérêt et la faisabilité d'un couplage a priori de négociations sur les budgets d'abonnements et les budgets APC. Cette différence de sensibilité au sein de l'ESR français avait débouché d'une part sur la décision de négocier avec Springer un simple avenant au contrat de big-deal en cours pour le prolonger d'un an voire deux, et d'autre part sur la mise en place d'un groupe de travail chargé de trancher ce débat.

Paradoxalement le fait que la France n'ait pas franchi le pas du *Compact agreement* pourrait lui donner un rôle actif au plan européen dans la transition qui s'amorce : il s'agirait d'abord d'impulser une discussion directe avec les différentes parties prenantes, dont le JISC et la Max Planck Gesellschaft, pour avoir une connaissance partagée des conditions contractuelles proposées par Springer et main par les autres éditeurs ; il s'agirait ensuite dans le cadre de *Science Europe* d'impulser l'effort de transparence sur les coûts de la prestation éditoriale²² qu'appelait de ses vœux Peter Gruss. L'objectif pourrait être de publier un barème indicatif de référence indépendants des tarifs des éditeurs de ce qu'il est acceptable de payer comme niveau d'APC dans le cadre d'une publication en libre accès natif et de trouver une solution acceptable par tous au problème du double-dipping. Les *Compact agreements* signés par Springer ont une échéance à décembre 2018. Cela laisse trois ans pour tenter de rebattre les cartes à nouveau.

²² on dispose déjà de nombreuses données sur ces coûts qu'il s'agirait de valider et de traduire dans un barème ce que seraient, suivant les différentes grandes typologies de revues, les niveaux d'APC acceptables par la communauté scientifique et permettant une juste rétribution de l'éditeur.