

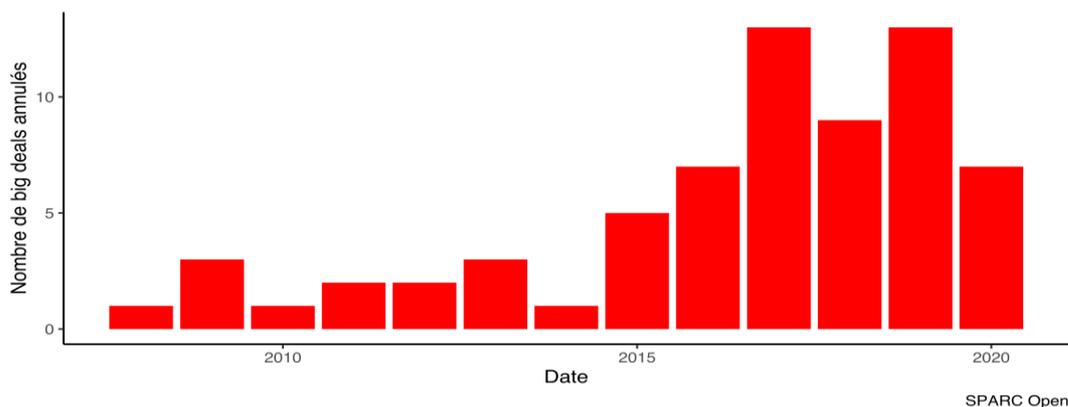
Big deal, bad deal ?

Analyse I/IST n°31 - Juin 2020

En mars 2019, l'Université d'État de Floride perd son accès à Elsevier. Faute de renouveler un accord de licence annuel à 2 millions de dollars, 6.000 chercheurs et 40.000 étudiants ne peuvent consulter les 1800 revues du premier éditeur mondial. Les articles doivent être désormais achetés à l'unité, ce qui représente environ 20-30\$ pour un PDF. Elsevier met l'université en garde : l'abandon du *big deal* va représenter un surcoût massif, de l'ordre d'un million de dollars par an.

Un an plus tard le bilan est bien différent : en huit mois la bibliothèque universitaire n'a déboursé que... 20.000 \$ en acquisition d'articles d'Elsevier¹. Les gains considérables ont permis de diversifier la politique documentaire : « Nous avons maintenant pu prioriser des collections utiles à des disciplines jusqu'à présent marginalisées comme les sciences humaines et sociales² ».

En 2020, le *big deal* reste encore le cadre de négociation privilégié entre les 5 grands éditeurs mondiaux (Elsevier, Springer, Wiley, Taylor & Francis et SAGE) et les universités et centres de recherche. Les abandons de licence tendent toutefois à se multiplier depuis 2015 et pourraient bien atteindre des chiffres record cette année (les chiffres s'arrêtent pour l'instant à avril)³.



¹ Lien archivé sur archive.org :

<https://web.archive.org/web/20200217053827/https://www.ft.com/content/c846c756-49ac-11ea-ae2-9ddbdc86190d>

² <https://sparcopen.org/news/2020/elsevier-exit-qa-with-florida-state-university-about-their-big-deal-cancellations/>

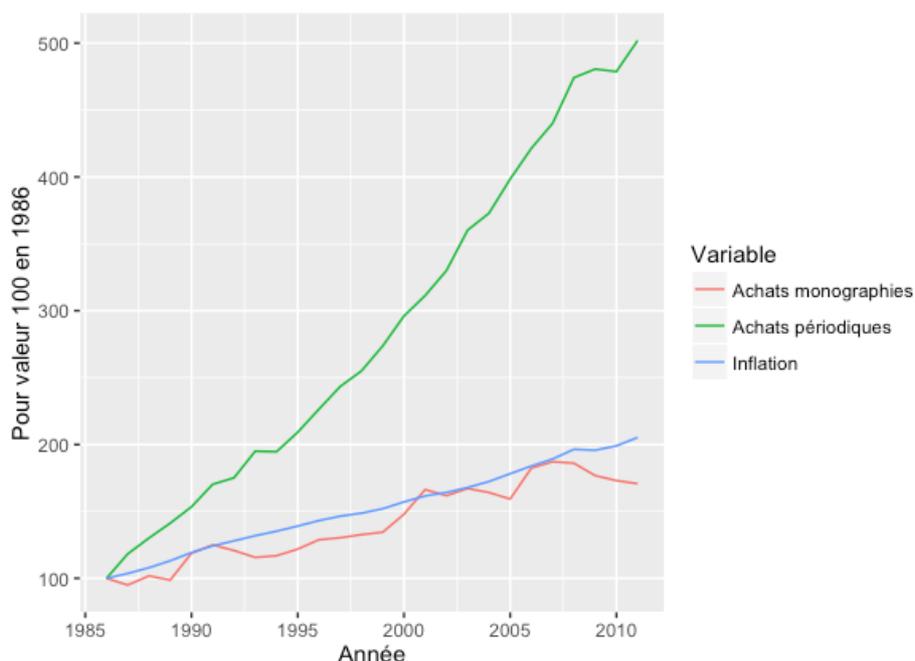
³ <https://sparcopen.org/our-work/big-deal-cancellation-tracking/>

EPRIST

Cette note de synthèse revient sur le développement et les caractéristiques de l'économie du *big deal* de 1995 à 2020. Cette étude rétrospective a été rendue possible grâce à des données économiques inédites récemment rendues publiques par le projet SPARC Open.

À l'origine des big deals : mettre fin à la crise des périodiques ?

La décennie 1990 marque l'intensification d'une « crise des périodiques » (« serial crisis ») : les prix des abonnements augmentent exponentiellement, bien plus vite que l'inflation. Les données de l'Association des Bibliothèques de Recherche américaine révèlent une envolée de plus de 500% du budget alloué à l'acquisition des collections périodiques de 1985 à 2010⁴. Par contraste, le budget des monographies est directement corrélé à l'inflation du dollar américain :



Budget d'acquisition des périodiques et des monographies des membres de l'Association des Bibliothèques Américaines (ARL).

La crise n'a pas également touché tous les périodiques : elle affecte principalement les revues de sciences techniques et médicales détenues par quelques grandes multinationales de

⁴ Données originales : <http://www.arl.org/focus-areas/statistics-assessment/statistical-trends>

Pour l'inflation, nous avons eu recours à cette compilation : <http://liberalarts.oregonstate.edu/sites/liberalarts.oregonstate.edu/files/polisci/faculty-research/sahr/inflation-conversion/pdf/infcf17742014.pdf>

l'édition. À partir des années 1960 et 1970, la plupart de ces titres ont en effet été rachetés et agrégés par un petit nombre d'acteurs disposant bientôt d'une position monopolistique. Au Royaume-Uni, Robert Maxwell commence à se constituer à partir de 1959 un véritable empire commercial de l'édition scientifique, en reprenant ou en créant des centaines de revues « de référence »⁵. La stratégie est rapidement imitée par la concurrence. Dans les années 1980, le dirigeant d'Elsevier, Pierre Vinken, assigne des objectifs de croissance annuelle de l'ordre de 20% (Andriess 2008, 259). Officiellement, l'accroissement des revenus devait couvrir les investissements nécessaires au processus de conversion à l'édition électronique. En réalité, il s'agit plutôt d'un effet d'aubaine : le marché de l'édition scientifique n'est plus du tout concurrentiel et le format de la revue scientifique imprimée semble condamné à terme par le développement de l'informatique personnelle.

À partir de la seconde moitié des années 1990, les grands éditeurs changent de stratégie. Les abonnements de plus en plus prohibitifs sont graduellement remplacés par des licences d'accès aux revues par « lot » (*journal package* ou *journal bundle*) négociées de gré à gré. Cette formule permet de financer rapidement la conversion électronique des revues. Le premier *big deal* est conclu en 1996 : au Royaume-Uni le HEFCE⁶ négocie une licence d'accès de 3 ans aux 200 revues d'AP (Sjoberg 2017, 1). D'abord rétif, le conseil d'administration de JSTOR adopte très rapidement ce modèle : « grâce à la vente par lot, JSTOR a pu accumuler rapidement le capital nécessaire » pour la numérisation et « mieux contrôler les coûts administratifs » en limitant le nombre de contrats à gérer (Schonfeld 2003, 186). L'acteur aujourd'hui emblématique des *big deal*, Elsevier, s'y convertit plus tardivement. Lors de son lancement en 1997 la bibliothèque électronique *ScienceDirect* repose encore sur des abonnements individuels aux revues (Hunter 1998), peut-être suite au bilan en demi-teinte de plusieurs tests expérimentaux (ADONIS, TULIP, PEAK...). Dès 1998, la directrice des relations client d'Elsevier Karen Hunter constate que la tendance globale est aux « négociations collectives » (Schonfeld 2003, 246).

Les *journal bundle* visent également à répondre aux risques d'une vague de désabonnement suscitée par la crise des périodiques. Les lots sont cédés dans le cadre de licences prédéfinies sur une période de plusieurs années, donnant ainsi aux universités et aux bibliothèques l'impression qu'elles maîtrisent leur budget et que les dépenses d'acquisition ne vont plus augmenter en dehors de tout contrôle. Le développement de *journal bundle* répond en partie à l'émergence de *consortiums* de bibliothèques : aux États-Unis cette structure déjà expérimentée dans les années 1970 connaît un puissant *revival* à partir de 1995 (Thornton 2000). En France, le consortium Couperin est créé en 1999 dans l'objectif explicite de mutualiser des négociations disparates.⁷

⁵ <https://www.theguardian.com/science/2017/jun/27/profitable-business-scientific-publishing-bad-for-science>

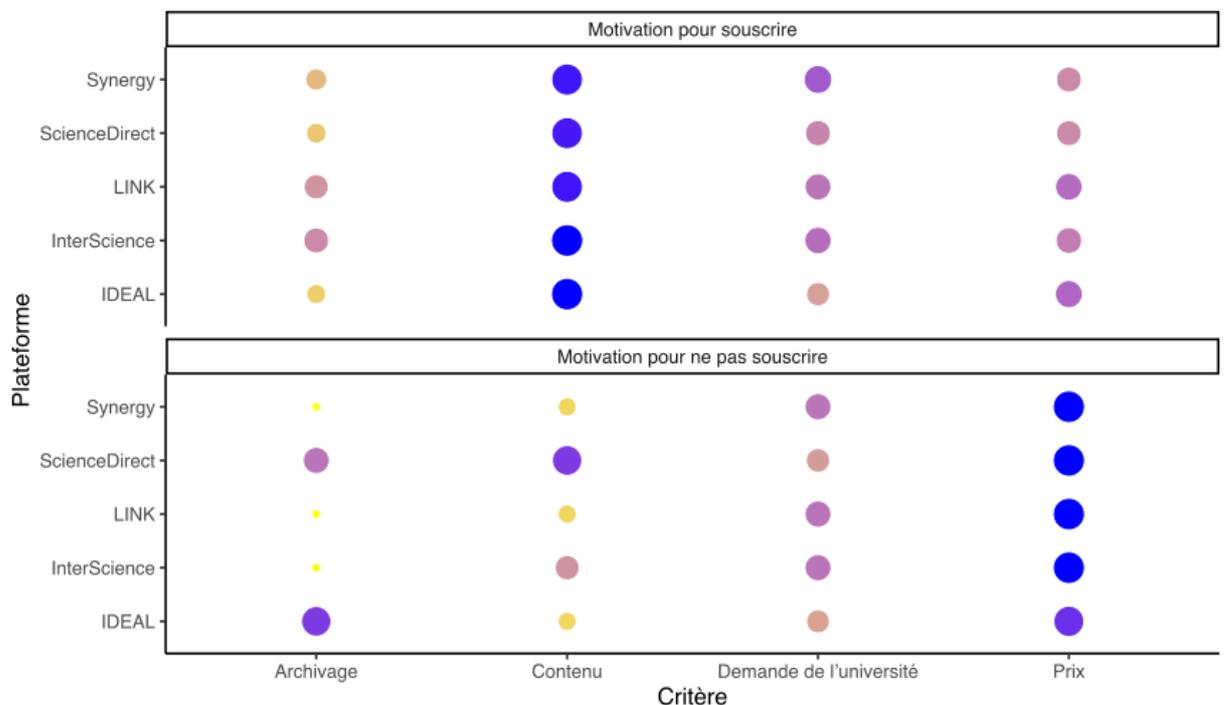
⁶ Higher Education Funding Council for England. Cet organisme chargé du financement des institutions universitaires et scientifiques a disparu en 2018.

⁷ https://www.enssib.fr/bibliotheque-numerique/index-des-revues?id_article=47140

EPRIST

À la fin des années 1990, le *journal bundle* suscite surtout un débat politique : les bibliothèques craignent, légitimement, de perdre la main sur leurs collections (McGinnis 2000). Les accords de licence sont beaucoup plus contraignants que le cadre légal général du droit d'auteur et peuvent réglementer des usages considérés comme légitimes (Thornton 2000, 843).

La généralisation des accords de *bundle* semble corrélée avec l'arrêt de l'inflation incontrôlée des prix d'abonnement : sur la période 1996-2000, les abonnements d'Elsevier n'augmentent plus que de 7,5%, tout en se maintenant à un plateau très élevé. Les *bundle* créent pourtant un autre problème économique moins perceptible : la mise en lot est une opération très profitable pour...le vendeur (Bakos and Brynjolfsson 1999). En intégrant un grand nombre de biens avec un coût de revient très faible dans un produit unique, le *bundle* masque de nombreuses données économiques : il « n'existe aucune stratégie économique optimale pour l'acheteur lorsqu'il négocie un *bundle* » (Plasmeijer 2002, 352). Les bibliothèques universitaires sont confrontées à un dilemme du prisonnier où elles doivent négocier en aveugle sans avoir de visibilité sur la valeur et l'usage effectif des collections (Franzier 2001). Les institutions semblent rapidement conscientes du problème sans être pour autant en mesure de changer le cadre des négociations. Un sondage mené en 2001 auprès de plusieurs institutions (Nabe 2001) montre que le prix reste de loin la principale raison de ne pas souscrire aux offres de licences :



(Nabe 2001)

Sondage publié dans Nabe (2001). La richesse du contenu est le principal critère d'acquisition d'une licence et le prix le principal facteur de non-acquisition.

EPRIST

La période suivante marque l'âge d'or des *big deals*. Le terme est introduit par Franzier en 2001 dans un sens péjoratif : « the Big Deal only serves the Big Publishers » (le *Big Deal* ne profite qu'aux grands éditeurs). De 2000 à 2020, le modèle dominant du marché de l'édition scientifique reste la négociation à huis clos entre un grand éditeur en position oligopolistique et un consortium de bibliothèques.

Malgré leur emprise, les *big deals* n'ont jamais été une solution populaire dans le milieu professionnel des bibliothèques universitaires. Un sondage mené par EBSCO en 2011 auprès de 1.747 bibliothèques révèle que les contrats actuels de *big deal* ne donnent satisfaction que dans 32% des cas⁸. Par contraste, 40% des bibliothèques interrogées émettent des doutes sur la pérennité de ces arrangements et les 28% restants considèrent que les *big deals* devraient être purement abandonnés au profit d'un *unbundling* des abonnements.

L'économie des big deals : composer avec les éditeurs dans un marché fermé

S'ils ont globalement résisté à la conversion au libre accès, les *big deals* sont aujourd'hui remis en question par un autre mouvement parallèle : l'ouverture des données des administrations publiques ou *open data*. Dès 2015 Lawson, Gray et Mauri appellent à créer un « tableau de bord systémique des flux financiers autour de l'édition scientifique » en multipliant les demandes d'accès aux données (appelées *Freedom of Information* ou *FOI* dans les pays anglo-saxons). Quelques années plus tard, ce projet commence à prendre forme.

L'initiative *SPARC Open* publie depuis l'année dernière une base de données continuellement actualisée de 6.643 contrats annuels de *big deals*⁹ conclus dans 437 universités et institutions d'enseignement supérieur¹⁰ divulgués rétroactivement par de nombreuses demandes d'accès à l'information. La base reste évidemment parcellaire. Son périmètre est pour l'instant limité à trois pays anglo-saxons (les États-Unis, le Royaume-Uni et le Canada) même si des données similaires ont été rendues accessibles dans d'autres pays, notamment la Suisse, les Pays-Bas ou la Suède. De plus, 90% des contrats documentés portent sur la période 2010-2014, ce qui reflète la chronologie différée des demandes d'ouverture des données.

Néanmoins, l'analyse de plusieurs milliers de cas permet d'ouvrir les *big deals* et de repérer des critères structurels déterminant la facturation des licences. La base SPARC comporte plusieurs indicateurs complémentaires tels que les équivalents temps-plein des institutions

⁸ Ce sondage n'a jamais été publié mais une partie des chiffres a été communiquée dans un autre rapport interne d'EBSCO : Tim Collins, *The Current Budget Environment and its Impact on Libraries, Publishers and Vendors*, p. 9-10,
<https://www.ebscohost.com/uploads/general/current-budget-environment.pdf>

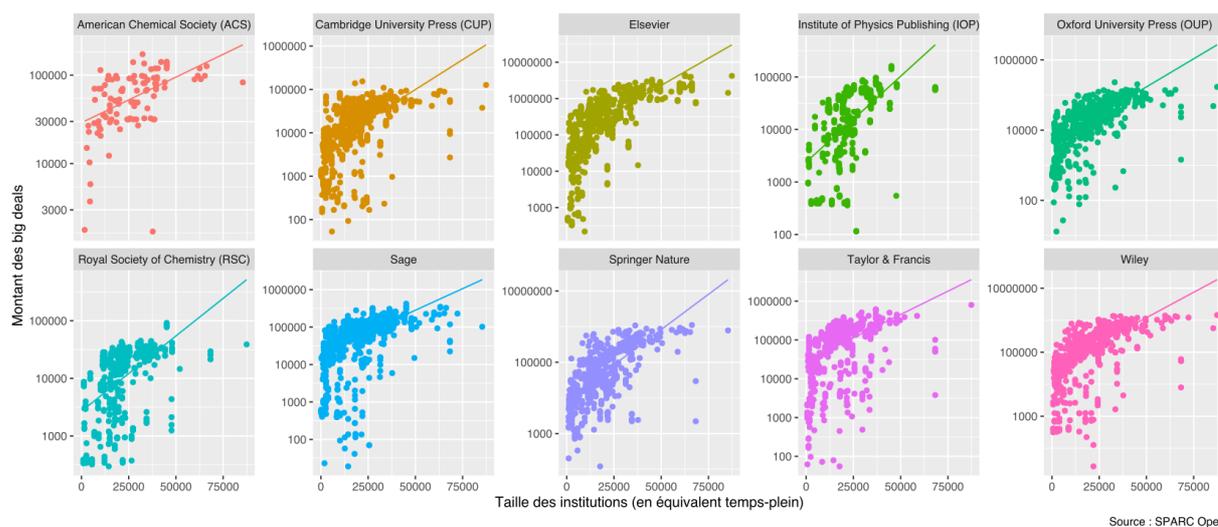
⁹ Un *big deal* étalé sur plusieurs années sera ainsi compté plusieurs fois.

¹⁰ <https://sparcopen.org/>

EPRIST

signataires (FTE) qui forment un bon indice de la taille de l'institution et de l'ampleur de l'accès accordé dans le cadre du *big deal*. Nous avons également intégré plusieurs métadonnées complémentaires à partir d'un rapprochement des données avec *Wikidata*, tel que le pays d'origine de l'institution. Au terme de ce travail préparatoire nous avons pu évaluer l'économie des *big deals* selon trois critères : la taille de l'institution, l'origine géographique et la date d'effet du contrat.

Le graphique ci-dessous met en perspective la taille des institutions (exprimée en équivalent temps-plein) et le montant des *big deals* pour chacun des dix premiers éditeurs de la base en nombre de *big deals* conclus :



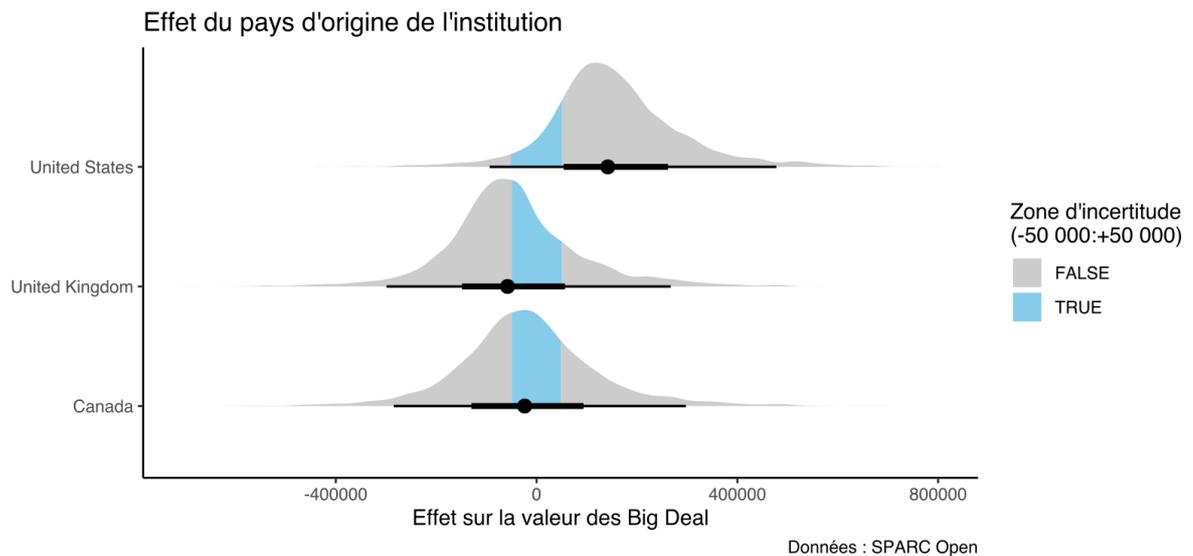
Le graphique suggère que les *big deals* sont plus favorables pour les petites institutions que pour les institutions de plus grande taille : la relation entre la taille de l'institution et le montant du *big deal* n'est pas linéaire mais correspond plutôt à une loi de puissance. Seuls les contrats très importants semblent ensuite bénéficier de conditions plus favorables (visible sous la forme d'un "décrochage" vis-à-vis des valeurs prédites par le modèle). Ces résultats suggèrent que le critère fondamental de détermination du prix n'est pas une simple extrapolation du nombre de personnes couvertes par la licence mais plutôt les moyens que peut légitimement allouer une institution à l'acquisition d'une licence, soit son consentement à payer.

Nous avons mené une seconde analyse pour évaluer plus finement l'impact de différents paramètres de la base sur les 1.116 contrats annuels conclus par Elsevier¹¹.

Les institutions américaines semblent acquérir des licences plus onéreuses. Après avoir contrôlé les autres variables disponibles (taille de l'institution, date d'effet du contrat) la nationalité américaine génère un surcoût estimé entre 70.000 et 345.000 \$ (intervalle de

¹¹ L'analyse s'appuie sur un modèle bayésien calculé avec l'extension BRMS de R. Le modèle permet de contrôler l'impact des paramètres les uns sur les autres et d'évaluer leur courbe de probabilité.

confiance à 50%). Par comparaison, la nationalité britannique ou canadienne n'a pas d'impact significatif :



Effet du pays d'origine de l'institution dans les contrats d'Elsevier (en contrôlant la taille de l'institution et la date d'effet du contrat).

Le budget de l'institution pourrait à nouveau être le facteur déterminant : les universités américaines, en particulier dans le secteur privé, ont des budgets plus confortables que leurs homologues canadiennes ou britanniques. Par conséquent, le consentement à payer s'établit à des tarifs plus élevés.

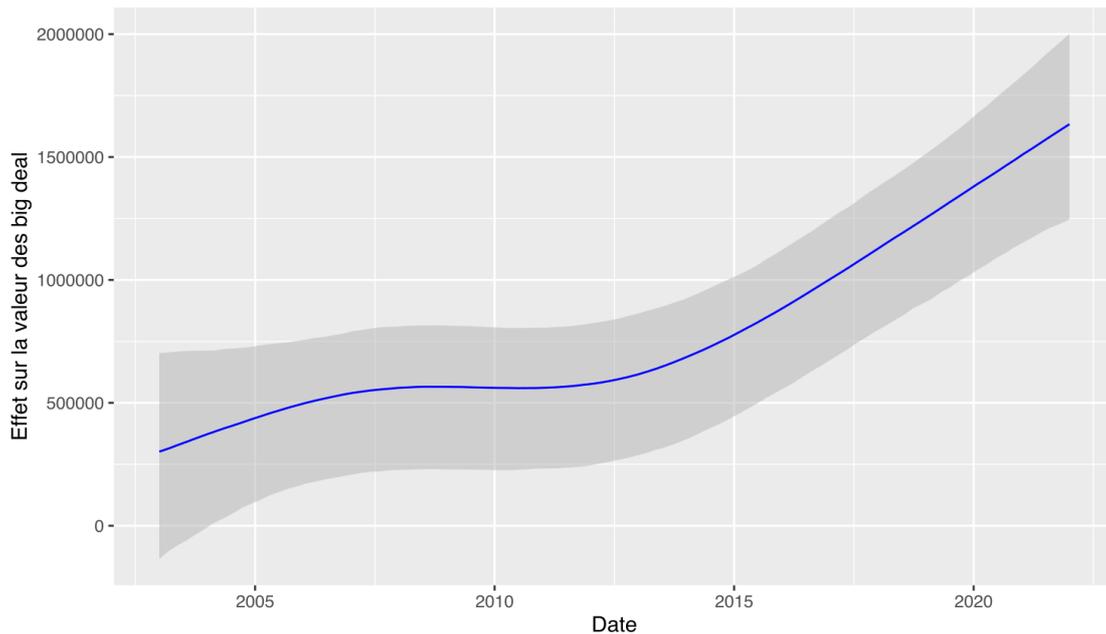
Les *big deals* ont-ils enrayeré la crise des périodiques ? Les données brutes sont difficilement interprétables : en dehors de la période 2010-2014, très largement documentée, la base SPARC Open recense en priorité les contrats importants, ce qui donne faussement l'impression que la valeur moyenne des contrats d'Elsevier a drastiquement baissé de 2 000.000 \$ à moins de 500.000 \$ entre 2003 et 2010 pour remonter brutalement à 3 000.000 \$ pour les derniers contrats. Nous avons par conséquent établi une nouvelle tendance globale en contrôlant ces données par la taille et par le pays de l'institution. Cette fois-ci l'accroissement est continu avec une phase de stagnation relative de 2008 à 2012 qui correspond approximativement à la crise économique et une nouvelle phase de croissance soutenue depuis 2012.

Nous observons des tendances similaires dans des données économiques de pays non couverts par la base Sparc Open. En Suisse les dépenses d'abonnement de l'EPFL à Elsevier, Springer et Wiley sont passées de 4 581 931 Fr. à 6 104 407 Fr. de 2010 à 2014¹². Au Chili, les coûts d'acquisitions des collections des grands éditeurs ont été multipliés par deux entre

¹² <https://wisspub.net/2015/08/29/zahlungen-der-eth-zuerich-an-elsevier-springer-und-wiley-nun-oeffentlich/> D'après Christian Gutknecht : « Les dépenses d'abonnement classiques ont continué de croître massivement ces dernières années »

2008 et 2015 passant de 3 122 616 à 7 087 103 \$ pour Elsevier ou de 610 000 à 1 090 933 pour Springer, avec une brève phase de ralentissement vers 2008-2010.

En Finlande le Ministre de la recherche a mis en ligne des données très détaillées à partir de 2015. De nouveau on constate un accroissement continu sur la période dans les principales universités :



Effet de l'année en cours sur les contrats de *big deals* d'Elsevier.

Tendance corrigée des disparités dans les données (taille et pays de l'institution)¹³

Dans l'ensemble sur la période, les *big deals* auraient augmenté de 1 000.000 \$ en moyenne, toutes choses étant égales par ailleurs. Pour les universités avec les contrats les plus anciens (University of Michigan, University of Virginia) cela représente une augmentation des coûts des licences de plus de 50% sur la période 2005-2022 en tenant compte de l'inflation. En France les accords de licence nationale ont suivi une courbe d'évolution similaire avec un taux de croissance annuel de 4,4% sur la période 2011-2013 (soit plus d'un doublement en 20 ans), ramené à 2-3% sur la période 2014-2018. Le dernier accord signé par Couperin en 2019 annonce par contre une baisse des coûts¹⁴.

L'accroissement n'est pas aussi considérable que lors de la période de crise des périodiques où les prix avaient été multipliés par deux, voire trois sur une période de même durée. Ce ralentissement semble toutefois notamment imputable à la crise économique de 2008 et à la

¹³ Les données s'étendent au-delà de 2020 : certains contrats ont été planifiés jusqu'en 2022 dans le cadre de licences pluriannuelles.

¹⁴ <https://www.couperin.org/images/stories/NEGOCIATIONS/2019-11-26-Communiqu-Couperin-Abes-MESRI-LN-Elsevier.pdf>

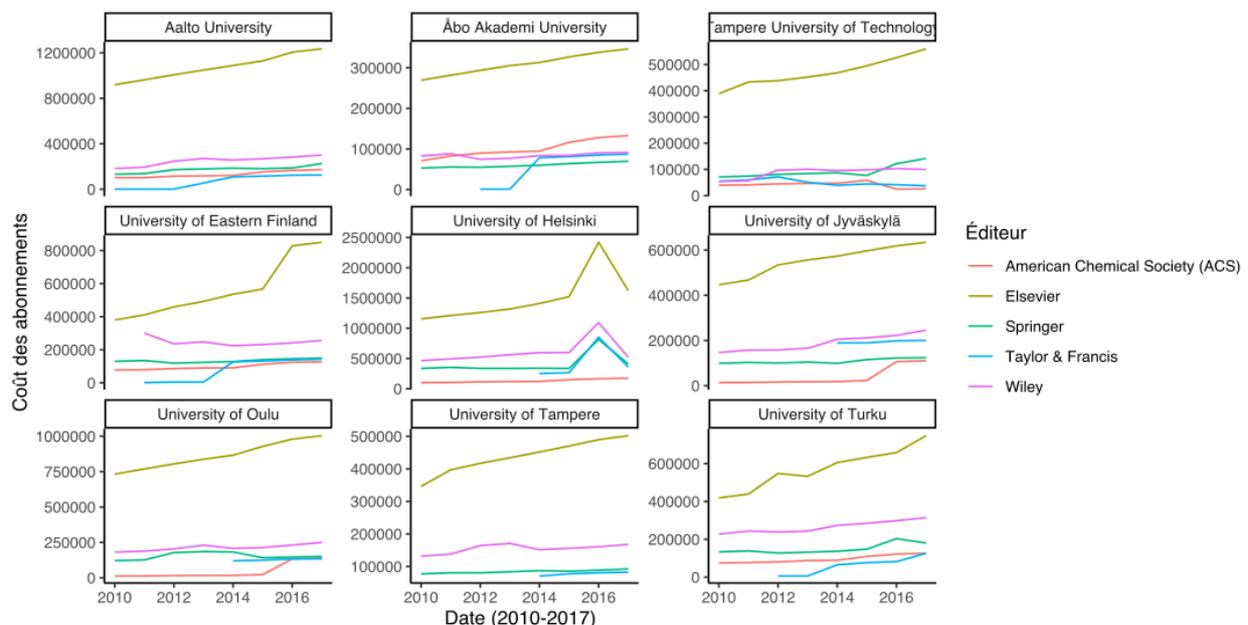
EPRIST

grande dépression qui a suivi : pendant plusieurs années, les universités ont dû composer avec un budget contraint rendant très difficile l'acquisition d'une nouvelle licence.

Les données économiques de SPARC Open suggèrent ainsi que le facteur déterminant reste le budget maximal que peut consacrer une université à l'acquisition d'une licence. Les répartitions des *big deals* selon le pays d'origine de l'institution, sa taille ou la date de validité confortent l'hypothèse **d'un marché non élastique** où les institutions universitaires n'ont qu'un **pouvoir de négociation très faible** et où tout semble déjà joué par avance en fonction des ressources disponibles (par définition plafonnées en période de crise économique où lorsque l'institution a une taille très réduite). Les conséquences négatives de la non-divulgaration des prix des *big deals* semblent s'être ainsi pleinement réalisées.

Nous observons des tendances similaires dans des données économiques de pays non couverts par la base Sparc Open. En Suisse, les dépenses d'abonnement de l'EPFL à Elsevier, Springer et Wiley sont passées de 4 581 931 Fr. à 6 104 407 Fr. de 2010 à 2014¹⁵. Au Chili, les coûts d'acquisitions des collections des grands éditeurs ont été multipliés par deux entre 2008 et 2015 passant de 3 122 616 à 7 087 103 \$ pour Elsevier ou de 610 000 à 1 090 933 pour Springer, avec une brève phase de ralentissement de vers 2008-2010. Parmi les pays qui ont rendus publics leurs dépenses d'abonnement, celles-ci n'ont été visiblement contenues qu'au Pays-Bas : le budget alloué par l'Université d'Amsterdam à Science Direct/Elsevier n'évolue quasiment pas de 2010 à 2014 (de 1 013 000 à 1 118 000).

En Finlande le Ministre de la recherche a mis en ligne des données très détaillées à partir de 2010. De nouveau on constate un accroissement continu des coûts d'abonnement sur la période dans les principales universités :



¹⁵ <https://wisspub.net/2015/08/29/zahlungen-der-eth-zuerich-an-elsevier-springer-und-wiley-nun-offentlich/> D'après Christian Gutknecht : « Les dépenses d'abonnement classiques ont continué de croître massivement ces dernières années »

EPRIST

Dans une analyse de ces données publiée en 2018, Léo Lahti constate que les conditions des universités finlandaises restent nettement plus avantageuses que celles des universités anglaises : « La Finlande a payé 62 millions d’euro pour les 10 plus grands éditeurs mondiaux de 2010 à 2014, soit 17 % des dépenses par habitant du Royaume-Uni »¹⁶. Ce type de constat va dans le sens de notre hypothèse : les coûts des abonnements sont fixés en fonction de ce que les universités peuvent dépenser et, en la matière, les marges sont nettement plus faibles en Finlande qu’au Royaume-Uni.

Quelle est la valeur réelle des licences ?

Les données économiques compilées par SPARC Open présentent une limite majeure : nous ne savons quasiment rien de la nature du « bien » négocié dans le cadre des licences de *big deal*. Par définition, les négociations peuvent être ajustées au cas par cas même si un acteur comme Elsevier a rapidement développé une offre par défaut, la *Freedom Collection*. La base SPARC Open dispose d’un champ « collection » visant à documenter cet aspect mais il est souvent mal documenté : la plupart des *big deals* d’Elsevier ne sont pas classés (860 sur 1.116); s’y ajoutent 195 accès à la *Freedom Collection* dont 25 licences incluant également l’*Academic Press Collection* et 48 accès à la *Complete Collection*. Les négociations peuvent également inclure d’autres biens et services que les abonnements comme l’archivage pérenne au terme du contrat, des licences de text & data mining ou l’accès prioritaire à des plateformes, bases de données ou outils également développés par l’éditeur.

Les collections les plus courantes excluent en effet des revues prestigieuses qui continuent à faire l’objet d’abonnements ou de licences à part : dans le cas d’Elsevier, ni *The Lancet* ni *Cell* ne font partie en général de la *Freedom Collection*¹⁷.

L’analyse quantitative des logs et des traces numériques des utilisateurs de ressources universitaires se développe depuis quelques années en partie grâce à l’accessibilité croissante d’outils de traitement et d’analyse des données de logs (comme COUNTER¹⁸ pour les bibliothèques ou Matomo pour les plateformes d’édition¹⁹). Les études de ce type parviennent généralement à la même conclusion : **la plupart des revues scientifiques couvertes par les accords de licence sont très peu lues.**

Dès 2011, David Colquhoun note que 60% des 2.058 revues couvertes par la licence Elsevier de l’University College of London sont consultées moins de 300 fois par an (tous articles

¹⁶ <http://ropengov.github.io/r/2018/12/05/FOI/>

¹⁷ Certains accords récents ont débouché sur leur réintégration : la licence nationale négociée par Couperin avec Elsevier porte ainsi également sur les titres de *Cell Press* ainsi que *The Lancet*

¹⁸ <https://www.projectcounter.org>

¹⁹ En France, Matomo est notamment utilisé par Open Edition et par les projets hébergés par Humanum.

confondus). Cinquante revues ne le sont jamais²⁰. Tout indique que cette distribution est typique. Dans une étude des usages de la Bibliothèque de l'Université du Littoral en 2013, 45% des titres d'Elsevier ne sont pas consultés : le coût moyen par requête des revues d'Elsevier reste par contre assez raisonnable (1,73€) surtout en comparaison d'autres *big deals* (15€ pour AIP et plus de 20€ pour ACS ; Bibliothèque Clermont Université 2016).

Les données d'usage ne constituent qu'une mesure assez "laxiste" de l'intérêt réel d'une ressource. Des méthodologies plus ambitieuses ont été développées. En croisant les taux de consultation, les taux de citation et un sondage mené auprès de l'Université de Saskatchewan, Diane Dawson est parvenue à isoler une liste de 10 revues « essentielles » dont l'abonnement à l'unité pouvait se substituer avantageusement au *big deal* (Dawson 2015). Dans cette perspective le sondage d'opinion n'est pas seulement un bon outil d'information : il permet également de préparer les chercheurs à l'éventualité d'une annulation du *big deal* et de les impliquer dans la prise de décision. Même si cette méthodologie croisée n'est pas vraiment reproductible à grande échelle, elle met néanmoins en évidence un fait qui s'est vérifié à l'issue des dernières annulations de *big deals* : seule une petite partie des ressources concernées sont réellement importantes.

Cette distribution en longue traîne est aujourd'hui de moins en moins rentable. D'après *The State of the OA* de 2018 près de la moitié des recherches publiées en 2015 sont en libre accès sous une forme ou une autre : article nativement en libre accès, preprint, partage sur un réseau social académique ou sur un site personnel, sans compter l'émergence rapide d'un libre accès "pirate" sur des bibliothèques comme *sci-hub*²¹.

Faut-il transformer les accords... ou les abandonner ?

La divulgation de données comparatives sur les *big deals* et sur la valeur réelle a pour l'instant surtout incité les institutions universitaires à renégocier les accords de licence sans les remettre fondamentalement en cause. Les sujets de négociations sont très variés. Ils peuvent porter bien évidemment sur le prix et sur la maîtrise des coûts d'abonnements, sur le périmètre des collections, le nombre d'institutions concernées par le *big deal* ou la "maîtrise" des collections acquises (notamment à des fins d'archivage). Depuis quelques années un thème émergent domine progressivement tous les autres : le financement de la conversion au libre accès.

Il s'agirait de remplacer les *big deals* par des « accords transformants ». La transformation visée ne concerne pas seulement l'objet de négociation avec les éditeurs mais plus largement l'ensemble de l'écosystème de la publication : les fonds consacrés à l'acquisition

²⁰ <http://www.dcscience.net/2011/12/16/open-access-peer-review-grants-and-other-academic-conundrums/>

²¹ <https://peerj.com/articles/4375/>

d'abonnements seraient basculés vers le financement de droits à publier des articles en libre accès (APC) dans le cadre d'un « *journal flipping* ».

Dans un rapport tout récent, Irini Paltani-Sargologos dresse un bilan contrasté des accords transformants. Au-delà de la promesse d'une conversion rapide au tout open access, la plupart des négociations débouchent sur des arrangements hybrides et imparfaits qui engagent néanmoins les institutions sur la durée :

Les accords arrivant à terme aujourd'hui n'aboutissent pas au résultat initialement escompté (un accès intégralement ouvert de la production scientifique + un contrôle des coûts, dans un délai relativement court). Ceci laisse craindre une renégociation perpétuelle de ces accords lorsqu'ils arriveront à échéance, rendant la transition vers l'accès ouvert plus lente et plus onéreuse que prévu, alors même que ces accords se veulent transitoires (Paltani-Sargologos 2020, 12–13).

Il est en effet paradoxal d'espérer généraliser le libre accès dans un cadre institutionnel qui a très largement contribué à retarder cette évolution. L'évolution déterminante de ces années n'est peut-être pas tant l'émergence des accords transformants que l'ouverture graduelle et contrainte des *big deals*. En disposant de suffisamment de données contextuelles en termes de coût et d'usage, de plus en plus d'institutions n'hésitent plus à s'émanciper de ce cadre et à retrouver une réelle liberté académique dans l'acquisition des ressources et le soutien à l'édition scientifique.

Bibliographie

- Andriessse, Cornelis D. 2008. *Dutch Messengers: A History of Science Publishing, 1930-1980*. Leiden ; Boston: Brill.
- Bakos, Yannis, and Erik Brynjolfsson. 1999. "Bundling Information Goods: Pricing, Profits, and Efficiency." *Management Science* 45 (12): 1613–30.
<https://doi.org/10.1287/mnsc.45.12.1613>.
- Franzier, Kenneth. 2001. "The Librarians' Dilemma: Contemplating the Costs of the 'Big Deal.'" *D-Lib Magazine* 7 (3). <http://www.dlib.org/dlib/march01/frazier/03frazier.html>.
- Hunter, Karen. 1998. "ScienceDirect™." *The Serials Librarian* 33 (3–4): 287–97.
https://doi.org/10.1300/J123v33n03_07.
- McGinnis, Suzan D. 2000. "Selling Our Collecting Souls." *Journal of Library Administration* 31 (2): 63–76. https://doi.org/10.1300/J111v31n02_07.
- Nabe, Jonathan. 2001. "E-Journal Bundling and Its Impact on Academic Libraries: Some Early Results." <https://doi.org/10.5062/F4JH3J57>.
- Paltani-Sargologos, Irini. 2020. "État des lieux sur les accords transformants - 31 Mars 2020." <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-02538844>.
- Plasmeijer, Henk W. 2002. "Pricing the Serials Library: In Defence of a Market Economy." *Journal of Economic Methodology* 9 (3): 337–57.
<https://doi.org/10.1080/1350178022000015131>.
- Schonfeld, Roger C. 2003. *JSTOR: A History*. Princeton University Press.
- Sjoberg, Cindy. 2017. "E-Journals and the Big Deal: A Review of the Literature." *School of Information Student Research Journal* 6 (2).
<https://scholarworks.sjsu.edu/ischoolsrj/vol6/iss2/3>.
- Thornton, Glenda. 2000. "Impact of Electronic Resources on Collection Development, the Roles of Librarians, and Library Consortia." *Library Trends*, no. 48: 15.