**Le système de communication scientifique :   
enjeux et perspectives**  
Une étude de cas dans le contexte de l’ULB

## Résumé

La mission des bibliothèques universitaires est de mettre à la disposition de la communauté universitaire l’information scientifique nécessaire à l’enseignement et à la recherche. Le développement des technologies de l’information et de la communication, les nouveaux services d’information et l’évolution du marché de l’édition scientifique permettent d’améliorer considérablement l’accès à l’information. Mais simultanément, la capacité des bibliothèques à remplir leur mission est remise en cause par la sur-inflation des prix, l’évolution rapide des technologies et la croissance exponentielle du volume d’information produit. Le présent rapport examine le système de la communication scientifique[[1]](#footnote-1), les causes de la sur-inflation des prix et les modèles alternatifs émergents.

* *Contexte*

Facteurs souvent invoqués de la sur-inflation des prix, la prolifération des revues et l’augmentation des coûts de production et de distribution des éditeurs n’en sont pas les seules causes. Les restrictions budgétaires des années 1980 ont certes contribué à entraîner les bibliothèques 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. Ensuite, la concentration des chercheurs sur un petit nombre de revues incontournables, les revues « phares » (« *core journals* ») de leur domaine, renforcée par l’utilisation du facteur d’impact des revues pour évaluer les publications individuelles, a créé un marché inélastique où la demande reste insensible aux prix : le nombre d’abonnements diminue de façon marginale comparé à la hausse des prix. Enfin, le potentiel marchand de ces revues n’a pas échappé à certaines entreprises d’édition, qui rachètent des revues prestigieuses à des sociétés scientifiques confrontées à des difficultés financières grandissantes. La fusion des maisons d’édition accentue encore le processus de concentration des revues essentielles auprès de quelques éditeurs. Ainsi la concurrence diminue-t-elle alors que la demande se maintient. Ces phénomènes de concentration contribuent à renforcer le monopole des grands éditeurs commerciaux sur la publication des périodiques scientifiques.

* *Etat de la question*

Des études statistiques récentes 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). 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. Le cas de Reed Elsevier illustre parfaitement les phénomènes de concentration et leurs effets sur les prix : Elsevier détient 1.200 revues et applique une politique de prix systématiquement plus élevés que les autres éditeurs ; le secteur de l’édition scientifique est le plus rentable de l’entreprise, laquelle soutient une stratégie d’expansion de cette branche. La société vient de racheter *Harcourt General* (juillet 2001), comprenant *Academic Press* et *Harcourt Health Science*, fusion qui renforcera encore la position de l’éditeur dans tout le secteur STM.

Internet et l’accès électronique à l’information scientifique, qui apportaient un espoir de solution à la crise, ont été rapidement maîtrisés par les grands éditeurs qui y transposent 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) à des revues numérisées, lesquelles restent entièrement la propriété de l’éditeur. Bien qu’ils permettent aux bibliothèques de limiter et de contrôler leurs budgets à court terme, les achats en consortium resserrent le monopole des grands éditeurs, en confortant leurs parts de marché, et contribuent à isoler et à fragiliser davantage les petits éditeurs.

* *Réponses à apporter*

Dès le début des années 1990, différents acteurs du système de communication scientifique réagissent pour lutter contre les phénomènes de concentration et la sur-inflation des prix : les chercheurs, qui créent des « *Open Archives* » de leurs publications scientifiques, qui exercent une pression sur les éditeurs, en tant que membres de comité d’édition, pour faire baisser le prix des revues, voire qui démissionnent pour créer une revue alternative à un prix raisonnable ; les presses universitaires et les sociétés savantes, qui se regroupent pour faire face aux défis technologiques et financiers et numériser leurs revues ; les bibliothèques, qui offrent un nouveau type de services d’édition, qui se regroupent dans une association comme SPARC (*Scholarly Publishing And Resources Coalition*) pour lutter contre le rapport de force imposé par les grands éditeurs.

Un certain nombre d’indicateurs soulèvent la question de la position dominante de certains éditeurs sur le marché de l’édition scientifique. Une analyse économique approfondie est nécessaire pour comprendre les mécanismes mis en œuvre et vérifier les conditions réelles de concurrence du marché, en tenant compte des spécificités de ce marché très particulier, telles qu’elles sont mises en évidence par l’économiste M.J. McCabe[[2]](#footnote-2).

Les initiatives récentes ouvrent la voie à une forme de résistance, non pas dans le but de supprimer les éditeurs commerciaux, mais pour faire baisser le prix des revues excessivement chères par rapport aux autres éditeurs, en utilisant les armes de l’économie de marché, pour rétablir les conditions de la concurrence sur le marché de l’édition scientifique.

Concrètement, il faut mobiliser les bibliothèques et les communautés scientifiques des institutions académiques en Belgique et au niveau européen, afin qu’elles contribuent activement à la restauration d’un marché concurrentiel de la communication scientifique, de façon à réduire le coût des revues, et à améliorer la diffusion et l’accès à l’information pour tous les scientifiques, y compris dans les pays les plus pauvres. La création de SPARC Europe est signe d’une prise de conscience des bibliothèques européennes et est prometteuse d’activités de sensibilisation de tous les acteurs concernés et de mise en place de nouveaux paradigmes commerciaux.

**The scholarly communication system :**

**issues at stake and perspectives**

## Abstract

* *Issues*

The knowledge-based society is characterised by the considerable acceleration of science and technology contributions to the society development and by the new relation the society is experimenting with information. Access to knowledge resources and information control are key issues for scientific research as well as for the economic and social development of the society that relies on scientific progress and its technological and organisational applications. Scientific and technical information constitutes the raw material of the society’s economical and social progress.

But in an era of scientific publications proliferation, diversity of media and serial price inflation, access to and dissemination of scientific information and research results cannot be guaranteed and this therefore impedes the development of the knowledge-based society.

* *Background*

The scientific community world-wide is worried about the future of scholarly communication and of information access in an era of journal price inflation and electronic communication.

Three factors at least have contributed to destabilise the current scholarly communication system[[3]](#footnote-3) :

* Increasing journal price inflation and growing number of publications : as library budgets do not follow the pace of price increases, libraries have been drawn up an inflationary spiral whereby cancellations lead to price increases and higher prices constrained libraries to cancel even more titles;
* “Core journals” : the concentration of researchers on a small number of core journals (80% of journal usage concentrate on 20% of the titles) is reinforced by the use of the journal impact factors to assess individual articles. Core journals form an inelastic market in which demand remains insensitive to price increases, i.e. the number of journal subscriptions only marginally decreases compared to price increases.
* Mergers : mergers of publishing companies, and purchase by major publishers of prestigious journals from scholarly societies facing financial difficulties, have emphasised the concentration of a significant portion of scholarly output in the hands of a small but highly influential number of commercial publishers. The number of competitors diminishes. More over, the concentration of the industry into a very few hands can lead to perverse results : a major publisher is likely to increase his market share by raising his prices, as in order to maintain the subscription to these expensive core journals, it is the cheaper and less-well regarded journals from another publisher in the same field that are cancelled.
* *Current situation, Facts and Observations*

Recent statistical studies reveal the following tendencies :

* all publishers, whether scholarly or commercial, are concerned by price inflation with variation among them according to the domains (inflation rates are higher in sciences, techniques and medicine (STM) and in business);
* in general the journals of non commercial publishers are cheaper (showing a factor of difference from 2.5 to 6.5 according to the domain);
* a few European commercial publishers systematically hold the most expensive journals and show the highest price increases;
* there is no systematic correlation between high priced journal and quality (ratio cost/impact factor).

The beneficiary margin of some publishers, much higher than the scientific publishing sector average, raises the question of a real competitive market.

Internet and electronic access to scientific information, sensed to provide a solution to the serial pricing crisis, have been rapidly mastered by the great publishers that have applied to electronic journals the economic model of print publication, thereby keeping control of production and increasing their control over distribution. They impose a new relation to information, selling access rights (licence) to digital journals that remain entirely the publisher’s property. Consortium purchases, though they allow libraries to restrict and to control their budgets at short term, do contribute to strengthen the major publishers’ dominant position by reinforcing their market parts, and tend to isolate and further weaken smaller publishing companies.

* *Recent initiatives*

As from 1990, various actors of the scholarly communication system have been reacting against such concentration phenomena and serial price inflation :

Researchers : by creating “Open Archives” as repositories for their scientific publications; as members of editorial boards, by bringing pressure to bear on publishers to limit journal price inflation, some of them resigning and creating an alternative journal at a reasonable price;

University Presses and scholarly societies : by joining together to face technological and financial difficulties and to digitise their journals;

Libraries : by providing new types of publishing services, by regrouping in association like SPARC (Scholarly Publishing And Resources Coalition) and its recently created European counterpart SPARC-Europe, to fight against the increasing market power of dominant commercial publishers.

* *Actions*

There are many indicators that some important commercial publishers could take profit of their dominant position in the scientific publication marketplace. At this stage, a deeper economical analysis of the scientific publication market and of the existing competition conditions seem to be necessary. It would allow the effective economical mechanisms to be identified, as well as the exact causes of scientific journals price inflation, and of the origins of some publishers’ extraordinary profits. Such an analysis should take into account the peculiarities of this very specific market, as underlined by the economist M.J. McCabe as well as in the UK Competition Commission report about the merger of Reed Elsevier and Harcourt.

The scientific community must be made aware of the current economic model distortion, of the issues at stake and of their actual role in the communication system. They must join forces to fight the increasing journal prices, to put pressure upon highly priced journals by using the market economy weapons, in order to re-establish real competition conditions in the scientific publication market.

**Contenu**

Résumé 2

Abstract 4

1. Le coût des périodiques 7

1.1. Le système de la communication scientifique et ses particularités 7

1.2. Facteurs d’augmentation du coût des périodiques 8

1.3. Les phénomènes de concentration 9

2. Evolutions quantitatives 10

2.1. Editeurs commerciaux vs. non-commerciaux 11

2.2. L’approche par domaine 13

2.3. Exceptions 14

2.4. Les marges de profit 14

2.5. Les effets monopolistiques 15

3. Le cas Reed Elsevier 15

4. L’édition électronique : solution ou étau ? 18

5. Alternatives et initiatives récentes 19

6. Conclusions 22

7. Références 24

Annexe 1 26

Coûts des monographies et des périodiques dans les Bibliothèques de *l’Association of Research Libraries*, 1986-1999 26

Annexe 2 27

Tableaux résumés des données de l’étude de la Bibliothèque de l’Université du Wisconsin concernant les périodiques en physique, en économie et en neurologie. 27

Annexe 3 28

Exemple de revues STM coûteuses, prix des abonnements 1995-2000 28

## 1. Le coût des périodiques

Avec une inflation moyenne des coûts de 10% par an, de moins en moins de publications scientifiques sont disponibles aux chercheurs dans le monde. Chaque année, les bibliothèques sont contraintes à réduire leurs collections de périodiques et de monographies, alors même que la production de l’information scientifique croît de manière exponentielle.

### 1.1. Le système de la communication scientifique et ses particularités

**Schéma du système de la communication scientifique[[4]](#footnote-4)**

création contrôle de la qualité production distribution consommation

subventions subventions subventions

Les acteurs suivants sont impliqués dans les différentes fonctions :

1. **les « savants »**, chercheurs et professeurs du monde scientifique :   
   uniques responsables de la ***création*** de l’information savante, à la source du processus de communication, ils en sont aussi les principaux ***consommateurs***. Ce sont eux aussi qui effectuent le ***contrôle de qualité*** des publications au travers des comités éditoriaux, garantissant l’intégrité et la valeur de l’information scientifique par une « évaluation par les pairs » rigoureuse (*peer review*).
2. **les éditeurs,** non commerciaux (comme les presses universitaires, les sociétés savantes) etcommerciaux,prennent en charge la ***production***. Ils apportent une plus-value par l’édition des fascicules, les illustrations, l’organisation de la révision par les pairs et la gestion des processus éditoriaux. Ils participent également à la ***distribution*** par l’envoi des revues aux bibliothèques.
3. **les bibliothèques** sont partie prenante de la ***distribution*** en assurant 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 du système de communication savante en font un système fragile :

1. Les subventions octroyées par les institutions, les gouvernements, les organisations de fonds de recherche (en définitive, le contribuable) 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).
2. 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 la production de nouveaux écrits scientifiques.
3. Enfin, l’édition scientifique est essentiellement une entreprise non lucrative. Seul le secteur de la production peut engendrer des profits économiques.

Une faiblesse et/ou un excès de l’une de ces caractéristiques peut conduire à un déséquilibre et à des dysfonctionnements du système de communication scientifique.

La sur-inflation du coût des périodiques scientifiques au cours des dernières décennies est un symptôme du dysfonctionnement du système de communication savante. Actuellement, les bibliothèques et les chercheurs se trouvent dans une impasse : le prix de certaines revues essentielles est tellement élevé que garder l’abonnement revient à menacer le reste de la collection, mais arrêter l’abonnement crée une lacune inexorable dans la collection.

### 1.2. Facteurs d’augmentation du coût des périodiques

Divers facteurs ont contribué au déséquilibre du système de communication savante et peuvent être invoqués pour expliquer la hausse des prix des périodiques scientifiques :

#### Au niveau de la création : surabondance des publications scientifiques

Depuis la fin de la seconde Guerre Mondiale, le nombre de publications a crû de manière exponentielle, reflétant la spécialisation croissante des champs de recherche, chaque division instaurant sa propre revue. La prolifération des publications résulte aussi des modes d’évaluation, de promotion, de reconnaissance et de notoriété des chercheurs, qui sont basés sur des critères quantitatifs (nombre de publications) et qualitatifs (revues accréditées avec comité de lecture et évaluation par des pairs). Ce sont les publications dans ces revues qui constituent la légitimation des travaux du chercheur et du scientifique lui-même[[5]](#footnote-5).

**Au niveau de la production et de la distribution par les éditeurs**

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. On constate par exemple entre 1990 et 1999 une augmentation de 49% du nombre d’articles résumés dans les *Chemical Abstracts[[6]](#footnote-6)*. En outre, la production des versions électroniques des revues implique des coûts supplémentaires et des investissements financiers qui ne sont pas directement rentabilisés : apport de valeur ajoutée avec les 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 accessibles en général moyennant un supplément à l’abonnement « papier », ou plus rarement offertes gratuitement.

Pour les éditeurs non commerciaux, la diminution du soutien financier des universités aux coûts d’édition a également contribué à la hausse des prix de leurs revues.

**Au niveau de l’acquisition des revues**

Traditionnellement, ce sont les bibliothèques qui souscrivent aux périodiques scientifiques pour leurs lecteurs. Mais l’indexation des budgets d’acquisition des bibliothèques ne suit pas le volume des publications scientifiques et ne leur permet pas de répondre de manière satisfaisante à l’offre des éditeurs et à la demande des lecteurs. La faible demande sur le marché provoque une hausse des prix des éditeurs, qui doivent répartir les coûts de production sur un petit nombre de souscriptions. Les restrictions budgétaires des années 1980 ne font qu’accentuer ce phénomène en obligeant les bibliothèques à annuler des abonnements. La « spirale inflationniste » entre en marche : les annulations provoquent des hausses de prix et la hausse des prix oblige les bibliothèques à annuler encore plus de titres. Les données statistiques des bibliothèques de l’*Association of Research Libraries* aux Etats Unis[[7]](#footnote-7) révèlent qu’entre 1986 et 1999, les dépenses en achat de périodiques ont augmenté de 170% alors que le coût moyen d’une revue augmentait de 207%, et par conséquent le nombre de périodiques acquis a baissé de 6%. Notons que le secteur des monographies a été indirectement touché par la sur-inflation des périodiques. Les bibliothèques ont puisé dans les budgets d’acquisition des monographies pour tenter de maintenir leur pouvoir d’achat en périodiques ; la faible demande a également conduit à une hausse des prix des monographies. On observe ainsi une réduction de 26% du nombre de monographies acquises entre 1986 et 1999. (voir Annexe 1)

### 1.3. Les phénomènes de concentration

Outre les facteurs tangibles de l’augmentation du coût des périodiques, directement liés aux coûts de production d’un volume croissant d’articles sur des supports diversifiés, et aux restrictions budgétaires, certains phénomènes de concentration, moins facilement quantifiables, semblent avoir contribué à la sur-inflation :

1. concentration de la consommation : l’identification des revues « phares (« *core journals* ») et l’inélasticité du marché ;
2. concentration de l’édition : le rachat de revues par les éditeurs commerciaux et les fusions de maisons d’édition.

#### Les revues « phares » (« *core journals* »)

Créé en 1963 comme outil bibliothéconomique destiné à mesurer la productivité des revues scientifiques, le *Science Citation Index* s’est avéré présenter des effets pervers inattendus. Le relevé du nombre de citations des articles de revues scientifiques a permis d’identifier les revues les plus représentatives et les plus citées dans l’ensemble des spécialités scientifiques. La publication des registres dans le *Science Citation Index* a contribué à promouvoir fortement ces revues qui deviennent incontournables pour les chercheurs et indispensables dans toute bibliothèque. Dans les années 1980, les restrictions budgétaires assorties des annulations d’abonnements ont intensifié le processus de convergence sur ces revues «phares» et ont accentué d’autant leur potentiel marchand. Le « facteur d’impact » d’une revue, taux obtenu en divisant le nombre de citations par le nombre d’articles, utilisé par les chercheurs pour évaluer des publications individuelles et ainsi la qualité des travaux scientifiques, a aussi renforcé la notion de revue «phare». Enfin, plusieurs études d’usage ont montré que 80% de l’utilisation des revues se concentrent sur 20% des titres[[8]](#footnote-8). Irremplaçables, les revues «phares» constituent ce que les économistes appellent un marché inélastique[[9]](#footnote-9). Le manque d’élasticité de la demande en périodiques se manifeste par une insensibilité aux prix : comme le montrent les statistiques de l’ARL[[10]](#footnote-10) *(voir Annexe 1)*, de 1986 à 1999 le nombre d’abonnements diminue de façon marginale (-6%) comparé à la hausse des prix (207%), laquelle a été relativement absorbée par les budgets des bibliothèques par le biais d’augmentation de budget, d’annulations de revues moins prestigieuses et de réduction d’achat de monographies[[11]](#footnote-11). Une étude dans le domaine des sciences biomédicales montre que le nombre moyen d’abonnements aux revues «phares» n’a baissé que de 1,5% de 1988 à 1998, alors que les prix ont augmenté en moyenne de 176,5%[[12]](#footnote-12).

**L’édition**

Dans les années 1970, la quantité d’information scientifique produite dépasse la capacité des systèmes d’édition scientifique qui en assuraient traditionnellement la diffusion (les presses universitaires, les sociétés savantes, les centres de recherches publics). Les éditeurs commerciaux prennent une part du marché, avec le soutien des institutions de recherche, des sociétés savantes et des scientifiques qui assurent les fonctions d’évaluateurs et sont membres des comités éditoriaux. Avec les restrictions budgétaires et la réduction des subventions aux éditeurs non commerciaux, de nombreuses sociétés savantes font face à des difficultés financières grandissantes mettant en péril la publication de leurs revues. La vente de leurs revues aux éditeurs commerciaux leur permet alors de se débarrasser des coûts de production tout en restant les garants de la qualité. Mais le potentiel économique fabuleux que représentent les revues «phares» n’a pas échappé à l’attention d’entreprises d’édition en quête de profits. Elsevier, par exemple, contrôlait déjà 350 revues en 1980, et trois fois plus en 1995. Parallèlement, le coût des abonnements s’est mis à grimper, et certaines sociétés savantes, comme l’*American Chemical Society*, suivirent rapidement les traces des éditeurs commerciaux. Ainsi, l’économie sur les coûts de production s’est trouvée largement annulée par l’augmentation vertigineuse des coûts d’abonnements[[13]](#footnote-13).

La fusion de maisons d’édition[[14]](#footnote-14) 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. Les augmentations d’un éditeur, absorbées par les budgets des bibliothèques, incitent les autres à suivre le mouvement à la hausse[[15]](#footnote-15).

Enfin, la cession des droits d’auteur par les scientifiques 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.

La concentration des bibliothèques et des chercheurs sur les revues «phares», le rachat de titres individuels de sociétés savantes et la fusion de maisons d’édition contribuent à resserrer le monopole des grands éditeurs commerciaux sur la publication des périodiques scientifiques.

## 2. Evolutions quantitatives

Des études statistiques récentes[[16]](#footnote-16) permettent de cerner l’évolution quantitative du coût des périodiques 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). Il va de soi que les données ne sont que des ***indicateurs*** de qualité, de pertinence et de « rentabilité ». Elles fournissent néanmoins des informations précieuses sur l’évolution et les tendances du marché de la communication scientifique.

En général, les données sont recueillies par revue et présentées suivant plusieurs critères :

* le prix de l’abonnement annuel
* le nombre de pages publiées par an, indicateur du volume de papier imprimé
* le nombre moyen de caractères par page, indicateur plus précis du volume d’information publié. Cette méthode permet de tenir compte des variations de taille des pages, des caractères et des interlignes, des espaces blancs et des publicités
* le coût/caractère, exprimé en général en centimes de dollars américains par 1000 caractères. Cette méthode permet de comparer le coût de l’information d’une revue sur plusieurs années et entre revues.
* le coût/impact, taux calculé en divisant le coût/1000 caractères par le facteur d’impact de la revue. Ce taux fournit une mesure du rapport coût/qualité, comparable entre revues dans un domaine donné.
* le regroupement par domaines scientifiques : le prix des abonnements et les facteurs d’impact varient énormément d’un domaine à l’autre.
* la distinction entre éditeurs non-commerciaux (presses universitaires, centres de recherches publics, sociétés savantes) et commerciaux.

### 2.1. Editeurs commerciaux vs. non-commerciaux

De ces études, on peut tirer les remarques générales suivantes :

* *L’inflation des prix des revues touche tous les éditeurs, qu’ils soient commerciaux ou scientifiques, avec des variations entre eux plus ou moins grandes selon les domaines.*

McCabe [1999 (1)] relève de grandes différences dans l’inflation des revues biomédicales, avec une augmentation de 223,8% chez les éditeurs commerciaux contre 129,3% chez les non-commerciaux, entre 1988 et 1998.

L’étude de l’Université de Cornell [1998] révèle que pour les revues étudiées en biologie, il n’y a pas de différence significative entre éditeurs commerciaux et non commerciaux dans le taux d’augmentation moyen des prix entre 1988 et 1994. Par contre, l’inflation du prix moyen par page des revues en sciences agronomiques présente une grande disparité avec un maximum de 77,8% chez les éditeurs commerciaux et un minimum de 33,3% pour les sociétés savantes.

Paradoxalement, V. Famelart [2000] constate une tendance inverse sur un échantillon de revues en sciences, techniques et médecine (STM), et indique une inflation moyenne annuelle des abonnements de 11,6% pour les revues d’éditeurs commerciaux et de 14,2% pour les titres de sociétés scientifiques, entre 1990 et 1999. En 10 ans, le prix moyen du périodique a subi une augmentation de 160% chez les éditeurs commerciaux et de 228% chez les éditeurs scientifiques. Parallèlement, le prix à la page présente une augmentation moyenne annuelle de 8,8% pour les éditeurs commerciaux et de 9,6 % pour les sociétés savantes. Malgré les taux d’inflation élevés des éditeurs non commerciaux constatés sur cet échantillon, le prix de leurs revues et le coût par page restent en moyenne largement inférieurs à ceux des éditeurs commerciaux.

* *En général, les revues des éditeurs non commerciaux sont moins chères.*

Le prix moyen d’une revue STM sur la période de 1990 à 1999[[17]](#footnote-17) est évalué à 1.425$ chez les sociétés scientifiques et 2.689$ chez les éditeurs commerciaux, soit un facteur de 1,9. Le prix moyen à la page présente une différence encore plus grande avec un coût de 0,23$ chez les sociétés savantes contre 0,67$ pour les éditeurs commerciaux, soit un facteur de 2,9.

L’étude de l’Université de Wisconsin [1998] montre une amplitude plus importante encore entre les prix des éditeurs commerciaux et non-commerciaux pour les revues en économie et en sciences neurologiques, et dans une moindre mesure, en physique et pour les revues biomédicales[[18]](#footnote-18), comme résumé dans le tableau ci-dessous (*tableaux complets en Annexe 2*) :

**Facteur de différence entre les prix des éditeurs non-commerciaux et commerciaux en 1998**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Domaine | Sur le prix moyen de l’abonnement | Sur le coût moyen par  1000 caractères |
| Economie | 4,64 | 3,91 |
| Sciences neurologiques | 3,56 | 6,50 |
| Physique | 2,35 | 2,53 |
| Biomédecine15 | 2,50 | *Non disponible* |

L’étude de l’Université de Cornell [1998] confirme la tendance, soulignant qu’en 1994 les coûts par 1000 caractères les plus faibles sont affichés par les sociétés savantes : les 25 titres les plus coûteux en sciences agronomiques, sur 222 titres examinés, appartiennent à des éditeurs commerciaux (excepté un titre), et les 30 plus chers en biologie sur 174 revues examinées sont des publications commerciales (excepté 4 titres). En moyenne, le prix des abonnements et le coût par page sont systématiquement plus élevés pour les éditeurs commerciaux dans les deux listes ; le coût moyen des éditeurs non commerciaux en 1994 n’atteint pas les prix de 1988 des éditeurs commerciaux.[[19]](#footnote-19)

* *Quelques éditeurs commerciaux possèdent systématiquement les revues les plus chères et présentent les hausses de prix les plus fortes (en coût par 1000 caractères) .*

Toutes les revues commerciales n’ont pas des prix d’abonnements élevés. Les revues les plus chères appartiennent à un nombre limité d’éditeurs commerciaux.

En physique, deux éditeurs, North Holland et Springer, proposent 45% des titres les plus coûteux (le tiers supérieur de la liste en coût/caractère), 12 éditeurs se partageant l’autre moitié des titres. En économie, 42,8% des titres les plus coûteux appartiennent à Elsevier et 19% à Kluwer, les 38,2% restants étant répartis entre 7 éditeurs. En neurologie, 45,8% des titres les plus coûteux sont d’Elsevier, 12,5% de Springer, le reste étant réparti entre 7 éditeurs[[20]](#footnote-20). Sur les 44 revues «phares» les plus coûteuses en agronomie (>0,50$ la page), Elsevier en détient 16, Springer 6 et Kluwer 5, et les autres éditeurs 3 titres ou moins ; en biologie, sur les 50 titres les plus chers (>0,40$ la page), Springer en possède 14 et Elsevier 7, les autres éditeurs 3 titres ou moins[[21]](#footnote-21). Dans quatre de ces listes, le titre le plus coûteux en coût/caractère revient à Elsevier ; dans la cinquième liste, le titre le plus cher appartient à Springer.

On remarque en outre que les revues les plus coûteuses dans toutes les listes examinées sont produites par des éditeurs européens en provenance des Pays-Bas, de Grande-Bretagne et d’Allemagne. De 1998 à 1999, ils présentent respectivement une augmentation de 14,37%, de 12,86% et de 11,09% de leurs périodiques, tous domaines confondus, contre 6,79% pour les revues publiées aux Etats-Unis[[22]](#footnote-22).

Ce sont aussi les revues les plus chères qui subissent la plus forte augmentation de prix. En cinq ans, on constate une augmentation moyenne de 67,8% sur un échantillon de 11 revues coûteuses (voir Annexe 3), soit une moyenne annuelle de 13,6%, un taux d’inflation parmi les plus élevés, dans tous les domaines étudiés sur des périodes de 6 à 10 ans (voir 2.2).

* *Il n'y a pas de corrélation systématique entre le prix élevé d’une revue et sa qualité (rapport coût/qualité).*

Les éditeurs non-commerciaux présentent systématiquement le meilleur rapport coût/qualité, à savoir le facteur d’impact le plus élevé pour le coût le plus faible. Le rapport moyen coût/qualité varie fortement entre éditeurs commerciaux et non commerciaux dans une discipline, et entre disciplines dans une même catégorie d’éditeurs.

**Rapport moyen coût/qualité en US cents (coût par 1000 caractères/impact) 1998[[23]](#footnote-23)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Domaine | revues commerciales | revues non-commerciales | Facteur de différence |
| Physique | 15,34 | 8,21 | 1,87 |
| Economie | 42,62 | 11,55 | 3,69 |
| Sciences neurologiques | 8,69 | 0,64 | 13,63 |

On remarque que la différence de rapport coût/qualité entre éditeurs commerciaux et non-commerciaux est énorme pour les revues en sciences neurologiques (facteur de 13,63), mais c’est dans ce domaine que le rapport coût/qualité est le meilleur (taux le plus bas) tant pour les revues commerciales que non commerciales. Notons que ce rapport est même meilleur pour les revues commerciales en neurologie (8,69) que pour les revues non commerciales en économie (11,55). C’est d’ailleurs en économie que les revues commerciales ont le rapport coût/qualité le moins rentable.

Dans la liste de revues «phares» en agronomie, c’est Elsevier qui détient la moitié (8 sur 16) des titres identifiés comme ayant un coût par page très élevé et un facteur d’impact très bas.[[24]](#footnote-24)

### 2.2. L’approche par domaine

Les diverses données relevées concernant les périodiques montrent que la rentabilité d’une revue doit être évaluée par rapport aux autres revues du même domaine, chaque domaine présentant ses propres tendances sur le marché . Par exemple, en ce qui concerne :

* Les taux d’inflation des coûts

L’inflation moyenne annuelle des abonnements, calculée sur dix ans (1990-2000), varie fortement d’un domaine à l’autre, avec un minimum de 6,3% en Langue et Littérature et un maximum de 15% en Géographie, et 11,5% en Sciences Politiques, 12,7% en Technologie, 13,4% en Economie, 14,4% en Sciences.[[25]](#footnote-25) L’augmentation moyenne du coût par page de 1988 à 1994 atteint 64,7% pour les revues en agronomique, contre 35,5% pour les revues en biologie[[26]](#footnote-26).

* Les prix de base

Le prix des abonnements est aussi très variable selon les domaines (et dans une moindre mesure le coût par 1000 caractères).

**Coûts moyens des revues (commerciales et non commerciales confondues)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Domaine | prix moyen de l’abonnement | coût moyen par 1000 caractères |
| *En 1998****[[27]](#footnote-27)*** |  |  |
| Physique | 1873,49 $US | 10,15 cents US |
| Economie | 304,68 $US | 10,60 cents US |
| Neurologie | 1397,00 $US | 13,83 cents US |
| *En 1994[[28]](#footnote-28)* |  |  |
| Agronomie | 401,81 $US | 10,4 cents US |
| Biologie | 571,74 $US | 10,7 cents US |

Bien que le rapport coût/qualité des revues en économie soit moins bon qu’en physique et en neurologie (voir tableau précédent), les abonnements en économie sont 5 à 6 fois moins chers[[29]](#footnote-29). Inversement, alors que le rapport coût/qualité est le meilleur en neurologie, le coût moyen par   
1000 caractères est plus élevé que dans les deux autres domaines.

Un facteur important qui intervient dans le calcul du prix moyen de l’abonnement est la proportion d’éditeurs commerciaux représentés dans chaque domaine. L’étude de l’Université de Wisconsin porte sur les revues de sa bibliothèque. On constate qu’en neurologie, 87% des revues examinées sont publiées par des éditeurs commerciaux, ce qui peut expliquer le prix moyen élevé de l’abonnement. En physique, la proportion d’éditeurs commerciaux et non commerciaux est identique mais les abonnements des revues non commerciales sont chers (2 à 11 fois plus élevés que dans les deux autres domaines), ce qui donne une moyenne élevée. Notons que le coût par 1000 caractères des éditeurs non commerciaux en physique est aussi plus élevé que dans les deux autres domaines (facteur 1,5 à 2,5). L’équilibrage du marché entre les deux types d’éditeurs en physique semble forcer les prix des éditeurs scientifiques à la hausse. (voir Annexe 2)

Les données ci-dessus viennent soutenir la thèse de l’économiste américain M.J. McCabe qui défend une approche par « portefeuille de titres» dans un domaine élargi[[30]](#footnote-30). L’analyse par domaine révèle en effet des effets opportunistes ; l’augmentation du prix de certaines revues, absorbée par les budgets, incite les autres éditeurs à aligner leurs prix à la hausse dans ce domaine. McCabe en conclut que, quand on analyse le marché sous cet angle, il peut s’avérer profitable pour certains éditeurs d’augmenter la taille de leur portefeuille de revues via des fusions avec des maisons d’édition, ce que semblent confirmer les augmentations de prix qui s’ensuivent.

### 2.3. Exceptions

Les généralisations doivent néanmoins être ponctuées par les exceptions :

* Certains éditeurs commerciaux ont des pratiques et une philosophie commerciales qui contribuent à un marché de la communication scientifique plus viable et plus compétitif.
* Certains éditeurs « scientifiques » ont des prix très élevés, suivant ainsi les pratiques commerciales.
* Certaines revues très chères s’avèrent plus rentables que d’autres bon marché dans la même discipline, en termes de rapport coût/qualité et de coût par 1000 caractères.

Le rapport coût/qualité soulève la question de l’utilisation du facteur d’impact comme instrument de mesure de la qualité d’une revue et, par assimilation, comme instrument d’évaluation des publications individuelles, « comme si l’habit faisait le moine en l’occurrence »[[31]](#footnote-31) et donc en définitive, des chercheurs. Un facteur d’impact élevé attribue un poids économique incontestable à une revue. Mais justifie-t-il un prix exorbitant ? Economiquement non, puisque plus la demande est importante, plus les coûts de production sont répartis sur un grand nombre de souscriptions. Les fluctuations du marché reposent en réalité sur la valeur et l’importance que les scientifiques attribuent à certaines revues « phares » et au poids du facteur d’impact dans leurs modes d’évaluation.

### 2.4. Les marges de profit

La différence de prix entre les revues commerciales et non commerciales dans tous les domaines soulève la question de la justification des prix élevés pratiqués par les éditeurs commerciaux. Outre les facteurs d’augmentation des coûts de production mentionnés dans le chapitre précédent qui touchent tous les éditeurs, la seule recherche de profits plantureux est une cause souvent avancée pour expliquer les grandes différences de prix. On remarque que les marges de profit dégagées par certains éditeurs commerciaux sont largement au-dessus de la moyenne du secteur de l’édition scientifique :

**Taux de profit pour l’année 1997 (toutes activités confondues)[[32]](#footnote-32)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Firmes | *Operating Margin* | *Net Margin* | *Return on equity* |
| Wolters Kluwer | 21,3 % | 11,1 % | 41,7 % |
| Reed Elsevier | 25,9 % | 17,8 % | 28,2 % |
| J. Wiley & Sons | 8,1 % | 4,7 % | 17,2 % |
| Plenum Publishing | 33,5 % | 24,4 % | 20,2 % |
| Moyenne de l’industrie de l’édition de revues (pas uniquement scientifiques) | (non disponible) | 5,0 % | 18,8 % |

B. Wyly [1998] commente largement ces chiffres et fait deux remarques importantes :

* une marge bénéficiaire nette sur les ventes qui est supérieure à la norme du marché est un indice potentiel de profits élevés, et soulève la question de l’existence d’un marché compétitif, et le cas échéant, des raisons pour lesquelles ce marché présente des marges bénéficiaires plus élevées que celles des autres marchés ;
* sans avoir analysé en détail les origines des bénéfices, il ajoute que ceux-ci sont un indicateur potentiel que les actionnaires bénéficient d’un investissement dans des activités qui ne sont pas sujettes à des forces compétitives.

Au vu des marges bénéficiaires de certains éditeurs, il devient difficile de soutenir l’argument du calcul du prix d’un périodique en fonction de son coût[[33]](#footnote-33). Le secteur de l’édition scientifique est le plus rentable de leurs activités, et les éditeurs ne s’en cachent pas : ils annoncent clairement que leur stratégie est de développer et de se concentrer sur le secteur scientifique, lequel génère un revenu prévisible grâce aux abonnements institutionnels et est nettement moins exposé à la concurrence que les autres marchés de la consommation.

**Revenus du secteur Edition Scientifique des éditeurs en 1997[[34]](#footnote-34)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Firmes | Pourcentage des ventes dans le secteur scientifique | Pourcentage des revenus engendrés par le secteur scientifique | Marge bénéficiaire nette du secteur scientifique |
| Reed Elsevier | 17 % | 26 % | 27,3 % |
| Wolters Kluwer | 14 % | 13 % | 10,3 % |
| J. Wiley & Sons | 47 % | 47 % | 4,7 % |
| Plenum Publishing | 63 % | 63 % | 24,4 % |

### 2.5. Les effets monopolistiques

Conséquence des fusions et des rachats de titres individuels, la concentration des revues «phares» d’une discipline dans un petit groupe d’éditeurs contribue à renforcer l’absence de compétitivité du marché et conduit à des effets quasi monopolistiques. L’étude de l’Université de Cornell qui n’a examiné que les revues «phares» révèle que les éditeurs avec le plus grand nombre de titres par liste sont, pour l’agronomie, Elsevier, Blackwell et Cambridge University Press, et pour la biologie, Academic Press, Blackwell et Springer International. Les sociétés et associations d’édition sont très nombreuses dans les deux listes, mais presque toutes ne publient qu’un ou deux titres. Dans le domaine biomédical, en moyenne 88% des revues des éditeurs commerciaux sont des titres «phares» incontournables avec Elsevier, Harcourt, Blackwell et Wolters Kluwer qui en détiennent le plus grand nombre[[35]](#footnote-35). La fusion de maisons d’édition accentue la hausse des prix des titres. Par exemple, dans le domaine biomédical, on remarque que suite à la fusion de Pergamon (57 titres) et Elsevier (190 titres dans le domaine biomédical) les revues provenant de Pergamon ont augmenté de 22% et celles d’Elsevier de 8%. Dans le cas de la fusion Lippincott (15 titres) et Kluwer (75 titres), les revues provenant de Lippincott ont augmenté de 35%, probablement à cause de l’inélasticité de la demande (M. J. McCabe, 1999[1]).

Les revues «phares» sont un enjeu économique important pour les éditeurs et elles renforcent la puissance sur le marché de ceux qui les détiennent.

## 3. Le cas Reed Elsevier

L’évolution de l’éditeur commercial Reed Elsevier illustre parfaitement les phénomènes de concentration et leurs effets sur les prix. Reed Elsevier opère dans les secteurs suivants : science et médecine (STM), droit, éducation, business. La stratégie de croissance du groupe dans tous ses secteurs d’activité est clairement définie : développer ses programmes de vente et de marketing ; augmenter les investissements pour accroître les revenus ; s’étendre géographiquement pour asseoir sa position dominante, par rachat et création de nouveaux produits[[36]](#footnote-36).

Le secteur STM, c’est-à-dire l’édition scientifique, est certainement l’un des plus concernés par cette stratégie.

La firme est passée de 350 revues STM en 1980 à près de 1.200 revues en 2000. Outre le rachat de nombreux titres individuels, elle a absorbé les maisons d’édition Pergamon, North-Holland, Excerpta Medica, Butterworth, Gauthier-Villars, etc[[37]](#footnote-37). Après l’échec de la tentative de fusion avec Wolters Kluwer en 1998, suite aux réserves émises par la Commission de la Concurrence de l’Union Européenne dès le début de son enquête pour abus de position dominante sur le marché[[38]](#footnote-38), Reed Elsevier vient de racheter Harcourt General, un groupe d’édition important aux Etats-Unis. La division STM de Harcourt comprend deux secteurs : Academic Press (174 revues en physique, mathématiques, sciences de la vie et biomédicales, sciences sociales et économiques, sciences appliquées) et Harcourt Health Science (8.500 ouvrages de référence et 250 revues dans le domaine médical). La proposition de rachat de Harcourt General par Reed Elsevier a été examinée par les autorités en charge de la concurrence en Allemagne, en Autriche, et en Irlande, par le *US Department of Justice*, et par le *UK Competition commission*, qui n’y ont émis aucune objection[[39]](#footnote-39). Cette dernière reconnaît néanmoins que le marché de l’édition STM présente des particularités et devrait faire l’objet d’une étude plus approfondie. Il est à noter toutefois que la fusion des deux sociétés renforcera encore la position de l’éditeur dans tout le secteur de l’édition STM.

Les études réalisées dans différents domaines confirment la prédominance d’Elsevier, qui détient le plus grand nombre de titres dans la liste des revues «phares» en agronomie (Cornell Journal Price Study, 1998 ) et dans le domaine biomédical (M. J. McCabe, 1999 [1]), ainsi que dans les listes de revues en économie et en sciences neurologiques de l’Université de Wisconsin (1998).

Ces études démontrent aussi une politique de prix systématiquement plus élevés que la moyenne des éditeurs, en ce qui concerne le prix de l’abonnement et le coût par 1000 caractères. L’inflation sur 10 ans des revues biomédicales d’Elsevier s’avère également fortement au dessus de la moyenne des éditeurs commerciaux.

**Coût moyen des revues de l’Université de Wisconsin en 1998**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Domaine** | **Editeurs** | **Prix moyen de l’abonnement en $ US** | **Coût moyen /  1000 caractères en centimes US** |
| Economie | Elsevier | 805,6 | 19,64 |
|  | Moyenne des 128 titres de la liste | 304,7 | 10,6 |
|  | ***Facteur de différence*** | ***2,6*** | ***1,8*** |
| Neurologie | Elsevier | 2.301 | 18,34 |
|  | Moyenne des 72 titres de la liste | 1.397 | 13,83 |
|  | ***Facteur de différence*** | ***1,6*** | ***1,3*** |

**Prix moyen des revues biomédicales 1988-1998[[40]](#footnote-40)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Editeur** | **Prix moyen de l’abonnement en 1988 (US $)** | **Prix moyen de l’abonnement en 1998 (US $)** | **% d’augmentation** |
| Elsevier | 482 | 1548 | 321% |
| Moyenne des 818 titres **commerciaux** | 258,71 | 837,82 | 223,8 % |
| ***Facteur de différence*** | ***1,86*** | ***1,84*** | ***1,43*** |

On remarque qu’en général, l’inélasticité de la demande incite les éditeurs à augmenter davantage leurs prix. Dans le cas d’Elsevier, on observe une baisse de seulement 1,5% des abonnements entre 1988 et 1998 dans le domaine biomédical, alors que le prix des revues a augmenté de 321%. Comme le souligne Beschler dans sa défense du point de vue des éditeurs commerciaux[[41]](#footnote-41), « aucune industrie qui n’est pas un monopole ne peut soutenir indéfiniment une politique de prix surévalués ». La sur-inflation des prix des revues d’Elsevier serait ainsi un indicateur de sa position monopolistique sur le marché de l’édition scientifique; en outre, l’inélasticité de la demande renforcerait l’éditeur dans une situation d’abus de position dominante qui nuit aux conditions de la concurrence.

La vente des abonnements des revues STM contribue pour une grande part aux profits de la société Reed Elsevier et cette tendance ne fait que s’accentuer, comme l’illustrent les résultats de l’année 2000[[42]](#footnote-42) : le secteur STM représente 18,4% du chiffre d’affaires de Reed Elsevier en 2000 et contribue pour 31,7% à ses bénéfices. En 1999, le secteur STM représentait 19,2% des revenus de la société et 29,2% des profits.

La marge bénéficiaire opératoire du secteur STM continue de croître et atteint 36,4% en 2000, contre 35,4% en 1999. Cette croissance reflète une augmentation des revenus de 7% par rapport à 1999, grâce à un taux élevé de renouvellement des abonnements, dont 45% proviennent de ScienceDirect[[43]](#footnote-43) (contre 25% en 1999). Les investissements dans les nouveaux produits électroniques ont été plus importants mais sont contrebalancés par les économies engendrées au niveau de la production, de la distribution et du personnel. On constate que les deux premiers postes, production et distribution, qui justifiaient une augmentation des coûts il y a 20 ans, deviennent actuellement une source d’économies.

L’année 2000 a donc été très fructueuse pour Elsevier Science, et cela renforce la société dans sa stratégie d’expansion de ce secteur (cf. rachat de Harcourt General en 2001).

Toutefois, suivant l’analyse de l’économiste M.J. McCabe (1999 [1 et 2]), malgré ces nombreux indicateurs, l’abus de position dominante d’un éditeur dans le secteur scientifique n’est pas facile à démontrer suivant les critères conventionnels d’évaluation des marchés. Selon lui, les procédures antitrust conventionnelles aux USA ne sont pas adaptées à l’évaluation des fusions sur le marché de l’édition scientifique. Les marchés examinés par la *US Antitrust Division of the Department of Justice* reçoivent en général une définition étroite (c’est-à-dire comprenant un petit nombre de produits différents), sachant qu’une fusion de vendeurs sur un marché étroit présente plus de risque d’être anti-compétitive. Comme dans le secteur scientifique toute revue n’est au mieux qu’un substitut imparfait d’une autre, les marchés sont définis d’autant plus étroitement. Ainsi, la plupart des fusions des maisons d’édition n’ont soulevé aucune inquiétude, chacune détenant des revues différentes. Toujours selon McCabe, les nombreux indices d’une absence de concurrence que nous avons mentionnés et les particularités du marché de l’édition scientifique, comme l’inélasticité de la demande, incitent à une révision de la définition de « marché » dans ce contexte. Il défend la thèse qu’un marché devrait porter sur un « portefeuille de titres de revues » (*portfolio of titles* ) concernant un domaine scientifique élargi (comme la médecine) pour lequel l’acheteur (les bibliothèques) dispose d’un budget global, plutôt que sur une notion étroite du contenu, afin de refléter la réalité de la demande. Comme souligné plus haut, même les fusions impliquant des petites firmes peuvent conduire à des hausses de prix importantes. M.J. McCabe soutient que des dispositions antitrust particulières devraient être adoptées pour le marché de l’édition scientifique afin de préserver les conditions de la concurrence entre les éditeurs.

## 4. L’édition électronique : solution ou étau ?

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 apporte un espoir de solution à la crise de l’édition scientifique : 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. Parallèlement, l’accès à la version électronique est assortie d’un supplément à l’abonnement « papier ».

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. Elsevier, précurseur avec le projet Tulip, instaure un nouveau rapport à l’information par la vente de ***droits d’accès*** à des revues numérisées, lesquelles restent entièrement la propriété de l’éditeur. Les revues et les articles sont stockés et structurés par les éditeurs sur leurs serveurs, réduisant le rôle des bibliothèques à celui de « contrôleur d’accès ». L’espace public de l’accès à l’information scientifique que les bibliothèques fournissaient, disparaît : l’accès par l’éditeur est obligé, il faut sélectionner l’éditeur avant l’information.

Le modèle actuel de l’édition électronique impose des contraintes spécifiques :

* la vulnérabilité des documents électroniques conduit à une incertitude concernant la conservation des publications scientifiques électroniques, et les éditeurs n’offrent aucune garantie sur ce point ;
* ce n’est pas un produit qu’on achète, mais l’accès au produit ; les bibliothèques sont tributaires des éditeurs pour l’effectivité de l’accès à l’information ;
* par les licences, les éditeurs imposent des restrictions sur l’utilisation du contenu électronique, alors que l’imprimé est sous le contrôle des bibliothèques.

Le secteur de l’édition électronique semble renforcer davantage la position dominante des grands éditeurs commerciaux sur le marché de la communication scientifique[[44]](#footnote-44). En effet, les petites sociétés et 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, les achats en consortium ne font que croître, et s’ils permettent de limiter les dégâts financiers sur les budgets des bibliothèques à court terme (grâce aux conditions spéciales pour achats groupés), ils ne remettent pas en question les rapports de force et contribuent à isoler et à fragiliser davantage les petits éditeurs[[45]](#footnote-45). Les conditions des contrats d’achat en consortium sont telles qu’ils gèlent complètement le marché durant la durée du contrat :

* en général, les bibliothèques sont obligées de conserver tous leurs abonnements de l’année précédente et les annulations ne sont pas autorisées sur 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 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[[46]](#footnote-46) ;
* en général, les partenaires ont accès à tous les titres cumulés du consortium : de cette façon, on crée un besoin, sachant qu’il sera difficile de revenir à une situation antérieure et de ne plus donner accès à certains titres aux usagers ;
* lors du renouvellement du contrat, le risque sera 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.

Le modèle actuel de l’édition scientifique électronique semble resserrer davantage le monopole des grands éditeurs sur le marché. G. Chartron et J.-M. Salaün (2000) soulignent qu’il faut être prudent quant aux verrouillages du marché, stratégie classique dans l’économie de réseau. Pour K. Frazier (2001), de tels verrouillages sont déjà mis en place par les grands éditeurs commerciaux au travers des contrats d’achats en consortium. Il en démonte les mécanismes et démontre qu’en y souscrivant :

1. les bibliothèques affaiblissent leurs collections avec des revues qu’elles n’ont pas choisies : elles ne sont plus libres de sélectionner les titres selon leurs critères de pertinence et de qualité du contenu, ni d’ajuster leur sélection chaque année. En outre, elles y engloutissent leur budget, se privant des moyens d’acheter des revues auprès d’autres éditeurs ;
2. les bibliothèques renforcent leur dépendance auprès d’éditeurs qui ont déjà montré leur détermination à monopoliser le marché de l’information.

Actuellement les bibliothèques se trouvent dans une situation difficile : tout les incite à signer des contrats d’achats en consortium (maintien des abonnements actuels, élargissement de la collection, garantie d’accès pendant 3 ans dans le cadre d’un budget stabilisé, avec une indexation plafonnée, et satisfaction des besoins immédiats des utilisateurs), mais l’issue à long terme reste incertaine et les stratégies des éditeurs sont peu rassurantes.

## 5. Alternatives et initiatives récentes

Dès le début des années 1990, les différents acteurs et pourvoyeurs de fonds impliqués dans le système de communication scientifique réagissent pour lutter contre les effets des concentrations et la sur-inflation des prix[[47]](#footnote-47).

* Les chercheurs

En créant un serveur-dépositaire (*Open Archives*) de pré-tirés électroniques en physique des hautes énergies à Los Alamos en 1991, Paul Ginsparg visait à rendre plus efficace l’échange des pré-tirés[[48]](#footnote-48). Il a montré qu’un tel serveur, organisé par les auteurs, pouvait jouer un rôle important dans la diffusion et la préservation de l’information scientifique, parallèlement à l’imprimé destiné à la mettre en valeur et à lui octroyer une distinction. Ainsi le principe de l’évaluation par les pairs n’est pas remis en question. Le succès du serveur de pré-tirés en physique a aussi montré aux auteurs qu’ils pouvaient avoir un rôle actif dans l’archivage de leurs textes.

Le modèle a généré des projets analogues dans d’autres disciplines[[49]](#footnote-49), et surtout l’organisation « Open Archives Initiative» lancée par Paul Ginsparg et deux autres chercheurs en juillet 1999[[50]](#footnote-50). L’objectif de cette organisation est de définir un protocole de description et de communication standard qui permette aux auteurs d’auto-archiver leurs publications scientifiques, et qui améliore l’interopérabilité des différents systèmes électroniques d’information[[51]](#footnote-51). Le mouvement rassemble de nombreuses initiatives et manifestations de soutien dans tous les domaines[[52]](#footnote-52).

Par ailleurs, certains chercheurs ont souhaité éditer eux-mêmes de nouvelles revues de très haute qualité à très faible prix. Le bilan des investissements en temps pour le lancement d’une revue en mathématiques est toutefois assez lourd[[53]](#footnote-53).

De leur côté, les membres des comités éditoriaux de revues de prestige peuvent aussi exercer une pression sur l’éditeur pour faire baisser le prix de l’abonnement, certains allant jusqu’à démissionner[[54]](#footnote-54). Les démarches en ce sens se multiplient :

* sous la pression de *l’American Association for Physical Anthropologists* et la menace de créer une revue alternative, l’éditeur actuel Wiley a accepté de baisser de 40% le prix de l’abonnement à l’*American Journal of Physical Anthropology[[55]](#footnote-55)*;
* suite à l’échec des négociations avec Elsevier pour faire baisser le prix de la revue *Journal of Logic Programming*, le rédacteur en chef[[56]](#footnote-56) et tout le comité éditorial ont démissionné et créé une nouvelle revue concurrente *Theory and Practice of Logic Programming*, publiée par Cambridge University Press à 45% du prix[[57]](#footnote-57) ;
* la même chose s’est produit avec *Evolutionary Ecology*, une revue de Wolters Kluwer, dont le fondateur et éditeur créa un titre alternatif, *Evolutionary Ecology Research* à 37% du prix de Kluwer pour lutter contre les prix prohibitifs, et 90% des auteurs des manuscrits l’ont suivi[[58]](#footnote-58).

Il faut maintenant que les chercheurs eux-mêmes soutiennent ces revues alternatives, en y soumettant leurs publications et en s’y abonnant.

* Les organismes publics

Certains organismes subventionnaires et conseils scientifiques soutiennent des projets nationaux d’archives scientifiques numérisées, notamment au Brésil et au Chili[[59]](#footnote-59).

La Commission Européenne soutient le projet E-Biosci, visant à créer une plate-forme d’interconnexion, un réseau fédéré de systèmes d’information européens qui offrira une gamme de services tels que accès aux bases de données biologiques, consultation d’articles scientifiques, téléchargement d’images et de données, etc. E-Biosci entend contribuer à améliorer les conditions du marché de l’édition scientifique, en laissant accès commerciaux et accès gratuits s’y côtoyer dans un esprit de saine émulation.[[60]](#footnote-60)

* Les presses universitaires

Citons le projet Muse des Presses de l’université John Hopkins[[61]](#footnote-61), qui regroupe 10 Presses Universitaires dans le but de numériser leurs revues et d’y fournir un accès en ligne (une centaine en sciences humaines, sciences sociales et mathématiques).

* Les sociétés savantes

Dans la plupart des domaines, les revues des sociétés savantes constituent les publications de premier choix, la littérature scientifique incontournable. Face aux défis technologiques et financiers du passage à la numérisation, une douzaine de petites sociétés en biologie se sont regroupées au sein de BioOne, une association qui veut s’assurer que la communication scientifique continue de répondre aux besoins des scientifiques et des sociétés. Elle vise à offrir aux petites sociétés une alternative économique aux éditeurs commerciaux pour la publication électronique de leurs revues en biologie, écologie et sciences de l’environnement[[62]](#footnote-62).

* Les bibliothèques

Les projets suivants illustrent différentes réactions des bibliothèques : HighWire Press, *SPARC (The Scholarly Publishing and Resources Coalition*) et PubMed Central.

**HighWire Press[[63]](#footnote-63)**

Lancé en 1995 par la bibliothèque de l’université de Stanford, HighWire Press vise à offrir un nouveau type de services d’édition aux sociétés savantes, en collaboration avec certaines maisons d’édition. HighWire donne accès à quelque 210 revues (dont *Science*), dont certaines sont gratuites et d’autres payantes. Sans remettre en question l’aspect commercial des revues savantes, HighWire veut tirer parti des nouvelles technologies tout en restant dans des limites de coûts raisonnables et acceptables.

**SPARC[[64]](#footnote-64)**

Fondé en 1998 aux Etats-Unis et chapeauté par l’*Association of Reasearch Libraries*, SPARC est un regroupement de bibliothèques qui vise à lutter ouvertement contre la position dominante des grands éditeurs commerciaux. Ses objectifs sont de créer un marché de revues scientifiques plus concurrentielles de façon à faire baisser le prix des revues, de renforcer les droits de propriété et les privilèges des auteurs. Ainsi, elle suscite et crée des revues concurrentes aux revues «phares» trop coûteuses. Par exemple, en 1999 SPARC a soutenu la création de la revue *Organic Letters* par l’American Chemical Society comme alternative à *Tetrahedron Letters*, dont le prix s’élevait à 8.602$. Immédiatement, l’augmentation du prix de *Tetrahedron Letters* a été limité à 3% en 2000, contre 13,8% d’augmentation annuelle en moyenne depuis 1995[[65]](#footnote-65).

SPARC vise aussi à aider à la construction de portails servant les besoins de communication entre communautés scientifiques particulières, et soutient fortement le projet « Open Archives ».

Avec *l’Association of Research Libraries* et *l’Association of College and Research Libraries* (ACRL), SPARC a lancé récemment un grande campagne d’information intitulée « Create Change »[[66]](#footnote-66) qui vise à sensibiliser les scientifiques, par l’intermédiaire des bibliothèques, au rôle qu’ils peuvent avoir pour résoudre la crise de la communication scientifique.

Parallèlement, l’initiative « Declaring Independence : a guide to creating community-controlled science journals », lancée en janvier 2001 par SPARC et le *Triangle Research Libraries Network* (TRLN), vise à aider les éditeurs et les comités éditoriaux de revues très coûteuses à évaluer le service de leur revue à la communauté, et les informe sur les nouveaux modèles économiques[[67]](#footnote-67).

Les *partenaires* de SPARC sont des sociétés savantes ou associations qui re-dynamisent la compétitivité sur le marché des revues STM en proposant des publications et des services de grande qualité à faible prix. BioOne et *Evolutionary Ecology Research*, par exemple, sont partenaires de SPARC.

Les bibliothèques et associations de bibliothèques, *membres* de SPARC, s’engagent à soutenir les services et revues des partenaires en s’y abonnant. La catégorie *International Supporting Membership* est destinée aux institutions académiques et bibliothèques de recherche situées en dehors de l’Amérique du Nord, qui souhaitent soutenir la coalition sans obligation d’achat. Cette catégorie répond à la demande de ces institutions qui considèrent SPARC comme un lieu de rassemblement de leurs efforts pour lutter contre les coûts croissants des revues commerciales. Notons que la KUL et le VOWB font partie de cette catégorie.

La création de SPARC-Europe, sous l’égide de LIBER (Ligue des Bibliothèques Européennes de Recherche) et avec le soutien de SPARC (USA), a été annoncée début juillet 2001. Elle répond à la demande des institutions européennes de développer les activités de SPARC au-delà des frontières américaines.[[68]](#footnote-68)

**PubMed Central[[69]](#footnote-69)**

PubMed Central est un serveur pour l’archivage électronique de revues en sciences de la vie. Développé et géré par la *National Library of Medicine* (USA), PubMed Central vise à préserver et à maintenir un accès ouvert, gratuit et sans restriction, à la littérature biomédicale électronique. La participation des éditeurs se fait sur base volontaire, mais seuls les articles « évalués par les pairs» sont acceptés.

Cette initiative répond aux problèmes de l’archivage des revues électroniques, qui n’est pas assuré par les éditeurs, de l’accessibilité à long terme de la documentation scientifique et des coûts croissants de l’information scientifique, en offrant un accès gratuit aux articles archivés à toute la communauté scientifique mondiale.

## 6. Conclusions

De nombreux indices semblent révéler que certains grands éditeurs commerciaux se trouveraient dans une situation de position dominante sur le marché de l’édition scientifique. A ce stade, une analyse économique approfondie du marché de l’édition scientifique et des conditions de concurrence existantes semble nécessaire. Elle permettrait d’identifier les mécanismes économiques mis en œuvre, les causes exactes de la sur-inflation des prix des revues scientifiques, et les origines des profits extraordinaires de certains éditeurs. Une telle analyse devrait tenir compte des spécificités de ce marché très particulier, telles qu’elles ont été mises en évidence par l’économiste M.J. McCabe et dans le rapport de la UK Competition Commission chargée d’examiner la fusion Reed Elsevier et Harcourt.

Parallèlement, les scientifiques doivent continuer à se mobiliser. La communauté scientifique doit prendre conscience des enjeux du modèle économique actuel de l’édition scientifique, et du rôle qu’elle y joue. Elle doit se mobiliser pour luter contre les coûts croissants des revues scientifiques et soutenir les initiatives récentes comme SPARC. Celles-ci visent, non pas à supprimer les éditeurs commerciaux, mais à exercer une pression pour faire baisser les prix des revues excessivement chères par rapport aux autres éditeurs, en utilisant les armes de l’économie de marché, en rétablissant les conditions de la concurrence sur le marché de l’édition scientifique.

Comme le disait le Recteur de l’ULB, Pierre de Maret, lors d’une conférence récente[[70]](#footnote-70), il faut « repenser le rapport à la création et à la diffusion des connaissances ». Pour atteindre cet objectif en matière d’édition, ***tous les acteurs*** du marché doivent intervenir  afin de rétablir un modèle équilibré de la communication scientifique :

*Les scientifiques, auteurs, consommateurs et membres des comités éditoriaux*

* Les scientifiques, en ré-examinant les modes d’évaluation des chercheurs qui sous-tendent la multiplication des publications scientifiques (fréquence et duplication) ;
* Les auteurs, en tenant compte du prix de l’abonnement dans le choix de la revue où ils souhaitent publier, de la politique de prix et de diffusion de l’information pratiquée par l’éditeur ; en ne cédant pas leurs droits aux éditeurs mais en leur accordant une autorisation de publication ; en participant aux archives ouvertes ;
* Les chercheurs éminents et les membres des comités éditoriaux, en faisant pression sur les éditeurs pour faire baisser les prix ; en faisant jouer l’économie de marché et en allant chez l’éditeur le plus offrant pour publier leur revue ; en refusant leurs services d’évaluateur aux revues excessivement chères.

*Les éditeurs*

* En révisant leur politique de prix des abonnements institutionnels ;
* En réduisant les coûts et en répercutant ces économies sur les prix des abonnements ;
* En veillant à la réduction des duplications.

*Les bibliothèques et institutions académiques*

* En soutenant les initiatives comme SPARC et les archives ouvertes ;
* En sensibilisant les chercheurs aux problèmes des prix et des droits d’auteur, en les informant des solutions alternatives de publication et des revues alternatives ;
* En participant au développement de l’édition scientifique dans l’Union Européenne, où la concentration des titres est beaucoup plus forte, en subventionnant les Presses universitaires de manière adéquate ;
* En explorant le rôle potentiel des bibliothèques dans la publication scientifique ;
* En sensibilisant les autorités nationales et européennes en charge de la Concurrence à la situation difficile et la spécificité du marché de l’édition scientifique, afin qu’elles en tiennent compte dans leur contrôle des concentrations et de la concurrence.

La modification du modèle économique de la communication scientifique apportera des bénéfices importants aux universités en tant que producteurs de savoir, autant que comme consommateurs. En effet, le goulot d’étranglement provoqué par la sur-inflation du prix des revues réduit la diffusion de l’information à une audience de plus en plus restreinte. Une meilleure diffusion des résultats des recherches contribuera au développement de la science dans le monde entier, y compris dans les pays les plus pauvres, et à une reconnaissance plus large des chercheurs, et amènera indirectement plus de soutien financier.

## 7. Références

*Association of Research Libraries* http://www.arl.org

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

Edwin F. Beschler, « Pricing of Scientific Publications : A Commercial Publisher’s Point of View », *Notices of the AMS*, November 1998, pp1333-1343.

Joan S. Birman, « Scientific Publishing : A Mathematician’s Viewpoint », *Notices of the AMS*, August 2000.

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

R. Dekeyser, C. Pettenati, H. Van de Sompel, « Report on the Workshop on The Open Archives Initiative (OAI) and Peer Review journals in Europe (Geneva, 22-24 March 2001) », rapport présenté et distribué à la Conférence Générale Annuelle de LIBER *Ligue des Bibliothèques Européennes de Recherche*, Londres, 3-7 juillet 2001.

Virginie Famelart, 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.

K. Frazier, « 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

Jean-Claude Guédon, « La publication de périodiques électroniques universitaires ou de recherche : enjeux et urgences ». Allocution prononcée le 2 mai 1995 au Musée de la Civilisation de Québec, dans le cadre de la conférence « *L’enseignement supérieur à l’heure des nouvelles technologies de l’information* », 1995.

Jean-Claude Guédon, « Numériser les revues savantes : d’un commerce à un autre », *La Recherche*, n°335, octobre 2000. http://www.larecherche.fr/data/335/03350781.html

S. Harnad, L. Carr, T. Brody, « How and Why To Free All Refereed Research From Access- and Impact-Barriers Online, Now », High Energy Physics Libraries Webzine, issue 4, June 2001, URL : <http://library.cern.ch/HEPLW/4/papers/1>

Alain Jacquesson et Alexis Rivier, Bibliothèques et documents numériques, Editions du Cercle de la Librairie, 1999

Richard K. Johnson, « A Question of Access : SPARC, BioOne, and Society-Driven Electronic Publishing »,   
*D-Lib Magazine*, Volume 6 Number 5, May 2000. http://www.dlib.org/dlib/may00/05contents.html

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

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

*La politique europénne de concurrence 1998. XXVIIIe Rapport sur la politique de concurrence*. Commission Europénne, Direction Générale IV - Concurrence. http://europa.eu.int/comm/competition/annual\_reports/1998/policy\_fr.pdf

Mark J. McCabe, « The Impact of Publisher Mergers on Journal Prices : An Update », *ARL : A Bimonthly Report*, n°207 , dec. 1999 [1]. http://www.arl.org/newsltr/207/jrnlprices.html

Mark J. McCabe, « Academic Journal Pricing and Market Power : A Portfolio Approach », 1999 [2]. http://www.prism.gatech.edu/~mm284/journalWEA.pdf

*Newsletter on Serials Pricing Issues*, n°172, January 31, 1997.

*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

Reed Elsevier Annual Review and Reports 2000. http://www.reedelsevier.com/investors/accounts/2000/annual/index.asp

Reed Elsevier Media News Releases http://www.reed-elsevier.com/media/press releases

« Reed Elsevier Plc and Harcourt General, Inc : A report on the proposed merger », UK Competition Commission. http://www.competition-commission.org.uk/reports/457reed.htm

Michael L. Rosenzweig, « Reclaiming What We Own : Expanding Competition in Scholarly Publishing », *ARL Bimonthly Report*, N°205, 1999. http://www.arl.org/newsltr/205/reclaiming.html

RDT info n°31, septembre 2001- http://europa.eu.int/comm/research/press/2001/p14\_15fr.pdf

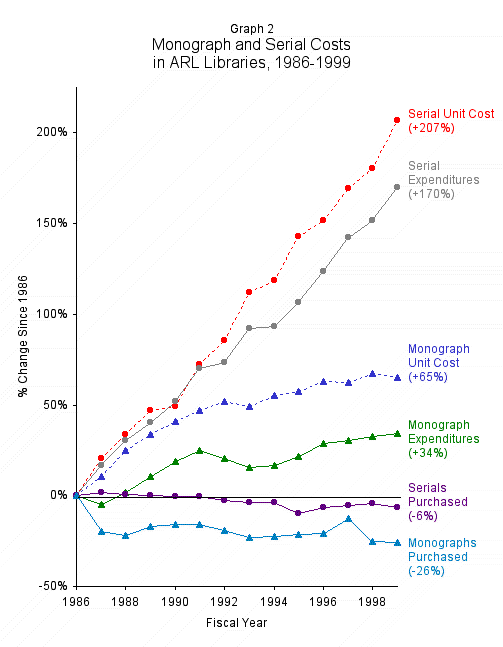
George Soete and Athena Salaba, « Measuring Journal Cost-Effectiveness : Ten Years After Barschall », University of Wisconsin-Madison Libraries, 1999. http://www.library.wisc.edu/projects/glsdo/cost.html

Brendan J. Wyly, « Competition in Scholarly Publishing ? What Publisher Profits Reveal », *ARL : A Bimonthly Report* , n°200, Octobre 1998. http://www.arl.org/newsltr/200/wyly.html

## Annexe 1

### Coûts des monographies et des périodiques dans les Bibliothèques de *l’Association of Research Libraries*, 1986-1999

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



## Annexe 2

### Tableaux résumés des données de l’étude de la Bibliothèque de l’Université du Wisconsin concernant les périodiques en physique, en économie et en neurologie.

Extrait de Soete & Salaba, *Measuring Journal Cost-Effectiveness : Ten Years After Barschall*, 1999, p11.

|  |
| --- |
|  |
| Table A: Physics Journals: Summary Data |
|  |
| Average Average Cost Average Average Median |
| Subscription per 1000 Impact Cost/Impact Cost/Impact |
| Price Characters Factor Ratio Ratio |
| (US$) (in cents) |
|  |
| Commercial (N = 47) $2615.51 14.48 2.13 15.34 10.41 |
|  |
| Non-Profit (N = 46) $1115.35 5.72 2.33 8.21 2.50 |
|  |
| ***Magnitude of Difference 2.35 2.53 0.92 1.87 4.16*** |
|  |
| All Titles (N = 93) $1873.49 10.15 2.23 11.81 7.02 |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| Table B: Economics Journals: Summary Data |
|  |
| Average Average Cost Average Average Median |
| Subscription per 1000 Impact Cost/Impact Cost/Impact |
| Price Characters Factor Ratio Ratio |
| (US$) (in cents) |
|  |
| Commercial (N = 75) $ 451.31 15.32 0.64 42.62 27.03 |
|  |
| Non-Profit (N = 53) $ 97.17 3.91 0.96 11.55 5.35 |
|  |
| ***Magnitude of Difference 4.64 3.91 0.67 3.69 5.05*** |
|  |
| All Titles (N = 128) $ 304.68 10.60 0.77 29.76 14.46 |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| Table C: Neuroscience Journals: Summary Data |
|  |
| Average Average Cost Average Average Median |
| Subscription per 1000 Impact Cost/Impact Cost/Impact |
| Price Characters Factor Ratio Ratio |
| (US$) (in cents) |
|  |
| Commercial (N = 63) $1534.99 15.47 3.77 8.69 6.92 |
|  |
| Non-Profit (N = 9) $ 431.11 2.38 4.49 0.64 0.33 |
|  |
| ***Magnitude of Difference 3.56 6.50 0.84 13.63 20.75*** |
|  |
| All Titles (N = 72) $1397.00 13.83 3.86 7.69 5.57 |
|  |

## Annexe 3

### Exemple de revues STM coûteuses, prix des abonnements 1995-2000

Extrait de http://www.createchange.org/librarians/issues/table.html

Toutes les revues sont publiées par Elsevier.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Titre** | **Prix en 1995** | **Prix en 2000** | **% d’augmentation 1995-2000** | **Disponible à l’ULB** |
| Brain Research | $ 10.181 | $ 16.344 | 60,5% |  |
| Biochim. Biophys. Acta | $ 7.5555 | $ 11.362 | 50,4% |  |
| Chem. Phys. Letters | $ 5.279 | $ 9.029 | 71,0 % |  |
| Tetrahedron Letters | $ 5.119 | $ 8.859 | 73,1% |  |
| Eur. Jrnl of Pharmacology | $ 4.576 | $ 7.329 | 60,2% |  |
| Gene | $ 3.924 | $ 6.974 | 77,7% |  |
| Inorganica Chim. Acta | $ 3.611 | $ 6.302 | 74,5% |  |
| Intl. Jrnl of Pharmaceutics | $ 3.006 | $ 5.589 | 85,9% |  |
| Neuroscience | $ 3.487 | $ 5.875 | 68,5% |  |
| Theoretical Computer Science | $ 2.774 | $ 4.317 | 55,6% |  |
| Of Exp. Marine Bio. & Eco. | $ 1.947 | $ 3.280 | 68,5% |  |

1. Seules les revues sont considérées dans ce rapport ; les monographies relèvent d’un circuit différent. [↑](#footnote-ref-1)
2. M.J. McCabe 1999 [1 et 2] [↑](#footnote-ref-2)
3. Solely serials are taken into account in this report. Monographs come within a different network. [↑](#footnote-ref-3)
4. Extrait de « Scholars Have Lost Control », http://www.createchange.org/librarians/issues/scholars.html [↑](#footnote-ref-4)
5. Policy Perspectives : To Publish and Perish, 1998. [↑](#footnote-ref-5)
6. V. Famelart, 2000, p22-23 [↑](#footnote-ref-6)
7. Monographs and Serial Costs in ARL Libraries 1986-1999, http://www.arl.org/stats/arlstat/1999t2.html [↑](#footnote-ref-7)
8. G. Soete and A. Salaba, 1999. [↑](#footnote-ref-8)
9. J.-Cl. Guédon, 2000. [↑](#footnote-ref-9)
10. Monograph and Serial Costs in ARL Libraries, 1986-1999, op. cit. [↑](#footnote-ref-10)
11. M. Kyrillidou, 2000. [↑](#footnote-ref-11)
12. M. J. McCabe, 1999. [↑](#footnote-ref-12)
13. J.-Cl. Guédon, 2000, op. cit. [↑](#footnote-ref-13)
14. Exemples : Pergamon et Cell rachetés par Elsevier ; Lippincott, Williams & Wilkins et Raven intégrés dans le grouupe Wolters Kluwer, et tout récemment la fusion de Elsevier avec Harcourt General. [↑](#footnote-ref-14)
15. M. J. McCabe, 1999. [↑](#footnote-ref-15)
16. 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. [↑](#footnote-ref-16)
17. V. Famelart [2000] [↑](#footnote-ref-17)
18. M. J. McCabe [1999] [↑](#footnote-ref-18)
19. Cornell Journal Price Study, 1998, p9 et p17-18. [↑](#footnote-ref-19)
20. D’après l’étude de l’Université de Wisconsin [1998] [↑](#footnote-ref-20)
21. Cornell Journal Price Study, 1998, p22. [↑](#footnote-ref-21)
22. V. Famelart [2000], p15. [↑](#footnote-ref-22)
23. Soete & Salaba [1999] [↑](#footnote-ref-23)
24. D’après Cornell Journal Price Study, 1998, p17. [↑](#footnote-ref-24)
25. D’après *Library Journal*, extrait de Scholars Under Siege, http://www.createchange.org/librarians/issues/silent.html [↑](#footnote-ref-25)
26. Cornell Journal Price Study, 1998. [↑](#footnote-ref-26)
27. Soete & Salaba [1999] [↑](#footnote-ref-27)
28. Cornell Journal Price Study, 1998, p21. [↑](#footnote-ref-28)
29. Mais comme le coût/caractères est comparable aux revues des autres domaines étudiés, cela semble simplement indiquer que les revues en économie contiennent moins d’articles. [↑](#footnote-ref-29)
30. M. J. McCabe, 1999 [2] [↑](#footnote-ref-30)
31. Jean-Claude Guédon, 2000, p4. [↑](#footnote-ref-31)
32. Extrait de B. Wyly [1998] [↑](#footnote-ref-32)
33. E. F. Beschler [1998] [↑](#footnote-ref-33)
34. Extrait de B. Wyly [1998] [↑](#footnote-ref-34)
35. M. J. McCabe [1999] [↑](#footnote-ref-35)
36. Reed Elsevier : Highlights of 2000 preliminary results, 22/02/2001 http://www.reed-elsevier.com/media/press releases [↑](#footnote-ref-36)
37. A. Jacquesson et A. Rivier, Bibliothèques et documents numériques, Editions du Cercle de la Librairie, 1999, p126. [↑](#footnote-ref-37)
38. *XXVIIIe Rapport sur la politique de concurrence*, Commission européenne, Direction Générale IV - Concurrence, 1998 - p53. [↑](#footnote-ref-38)
39. Reed Elsevier Media News Releases http://www.reed-elsevier.com/ et « Reed Elsevier Plc and Harcourt General, Inc : A report on the proposed merger », UK Competition Commission. [↑](#footnote-ref-39)
40. à partir des données de M. J. McCabe, 1999. [↑](#footnote-ref-40)
41. E. F. Beschler, 1998, p1342. [↑](#footnote-ref-41)
42. Reed Elsevier Annual Review and Reports 2000. http://www.reedelsevier.com/investors/accounts/2000/annual/index.asp [↑](#footnote-ref-42)
43. ScienceDirect est la base de données comprenant les 1200 revues d’Elsevier sous format électronique. [↑](#footnote-ref-43)
44. G. Chartron et J.-M. Salaün, 2000. [↑](#footnote-ref-44)
45. Voir notamment K. Frazier, 2001. [↑](#footnote-ref-45)
46. G. Chartron et J.-M. Salaün, op. cit. p 36. [↑](#footnote-ref-46)
47. Voir J. Cl. Guédon, 2000. [↑](#footnote-ref-47)
48. www.lanl.gov et arXiv.org [↑](#footnote-ref-48)
49. Voir par exemple, en mathématique Mpress et MathNet, en chimie Chemistry Preprint Server, en sciences cognitives CogPrints (R. Dekeyser, C. Pettenati, H. Van de Sompel, 2001). [↑](#footnote-ref-49)
50. L’un des deux chercheurs est Herbert van de Sompel, créateur du système ouvert de liens dynamiques entre ressources électroniques, SFX. [↑](#footnote-ref-50)
51. www.openarchives.org [↑](#footnote-ref-51)
52. S. Harnad, L. Carr, T. Brody, 2001. [↑](#footnote-ref-52)
53. J. S. Birman, *Scientific Publishing, A Mathematician’s Viewpoint*, in Notices of the AMS, August 2000. [↑](#footnote-ref-53)
54. De nombreux exemples de « success stories » sont cités à http://www.createchange.org/resources/stories.html [↑](#footnote-ref-54)
55. http://www.createchange.org/resources/stories.html#AAPA [↑](#footnote-ref-55)
56. Maurice Bruynooghe, de l’Université Catholique de Louvain. [↑](#footnote-ref-56)
57. J. S. Birman, 2000. [↑](#footnote-ref-57)
58. M. L. Rosenzweig, 1999. [↑](#footnote-ref-58)
59. www.scielo.br et www.scielo.cl [↑](#footnote-ref-59)
60. www.e-biosci.org et RDT info n°31, septembre 2001. [↑](#footnote-ref-60)
61. muse.jhu.edu [↑](#footnote-ref-61)
62. R. K. Johnson, 2000. [↑](#footnote-ref-62)
63. http://highwire.stanford.edu [↑](#footnote-ref-63)
64. www.arl.org/sparc/ [↑](#footnote-ref-64)
65. « Coping Strategies » http://www.createchange.org/librarians/issues/coping.html [↑](#footnote-ref-65)
66. http://www.createchange.org/ [↑](#footnote-ref-66)
67. http://www.arl.org/sparc/DI [↑](#footnote-ref-67)
68. http://www.sparceurope.org/ [↑](#footnote-ref-68)
69. http://www.pubmedcentral.nih.gov/ [↑](#footnote-ref-69)
70. Intervention à la Conférence internationale « *The strategic analysis of universities : microeconomic and management perspectives* », le 22 février 2001, ULB, Bruxelles. [↑](#footnote-ref-70)