

# swissuniversities

swissuniversities  
Effingerstrasse 15, Postfach  
3001 Bern  
www.swissuniversities.ch

## Factsheet sur la stratégie de négociation de swissuniversities

La stratégie de négociation a pour but de d'organiser les contrats nationaux pour l'accès aux revues scientifiques avec les grandes maisons d'édition Springer Nature, Wiley et Elsevier, ceci avec les composantes de l'Open Access. Les négociations sont échelonnées dans le temps et commencent en 2018 avec Springer Nature (voir calendrier). Les négociations avec Wiley et Elsevier sont prévues à partir de 2019.



Tableau 1: calendrier

La stratégie de négociation s'appuie sur une base déjà en place dans plusieurs pays européens, par exemple l'Allemagne, et sur les principes fondamentaux du réseau européen LIBER. La stratégie prévoit que la Suisse défend fermement ses exigences envers les licences afin de disposer **de tarifs adéquats et transparents pour l'accès à l'information scientifique** et de pouvoir **atteindre un meilleur accès aux publications selon les standards de l'Open Access**. Pour ce faire, le modèle „read & publish“ est favorisé. Il prévoit que les hautes écoles financent les coûts de publication aux maisons d'édition et paient un tarif fixe permettant l'accès à l'ensemble des contenus, ceci en remplacement des abonnements classiques d'accès aux revues. L'idée de base est de permettre une transformation globale dans le domaine de la publication et développer un modèle d'affaire et de prix orienté sur le nombre de publications.

Les buts des négociations s'orientent d'après les principes de LIBER<sup>1</sup> et seront concrétisés par l'équipe de négociation suisse:

1. Les licences et l'Open Access sont étroitement liés:

Aucune institution ne devrait payer de licences d'abonnement et de Article Processing Charges (APCs) supplémentaires pour avoir accès à du contenu („double-dipping“).

<sup>1</sup> Ligue des Bibliothèques Européennes de Recherche (<http://libereurope.eu/blog/2017/09/07/open-access-five-principles-for-negotiations-with-publishers/>).

Les dépenses pour les APCs devraient faire baisser proportionnellement les coûts des licences. Cela est à régler dans les nouveaux contrats de licences.

2. Pas d'Open Access, pas d'augmentation des prix:

Les hautes écoles investissent de manière générale beaucoup dans les abonnements aux revues. Ceci est lié à une augmentation annuelle des coûts. Dans le marché des publications scientifiques, la demande pour des modèles de publication en Open Access augmente de plus en plus. Les prestataires doivent tenir compte de ces besoins. De telles augmentations de prix ne sont plus acceptables.

3. Transparence des contrats de licences:

Les contrats de licences sont payés par des fonds publics. Leur contenu devrait en conséquence être accessible au public. Sur le plan sociétal, les clauses de confidentialité ne sont plus acceptables.

4. Garantie d'un accès pérenne des contenus déjà sous licences:

Afin d'éviter que les bibliothèques dépensent plus pour les licences et de renforcer l'Open Access, certaines d'entre elles ont renoncé à leurs droits d'accès perpétuel par le passé. Cependant, les bibliothèques doivent assurer un accès durable au contenu.

5. Les statistiques d'utilisation comprennent des indications Open Access:

Alors que les dépenses d'APC gagnent en importance, la qualité des rapports d'utilisation sur le nombre de publications et les prestations financées sont insatisfaisantes. Par analogie aux informations sur le taux d'utilisation des abonnements et des téléchargements des contenus, les bibliothèques devraient également recevoir automatiquement des rapports sur les publications en Open Access.

6. Neutralité des coûts:

A moyen et à long terme, l'Open Access ne devrait pas conduire à des augmentations de prix, même si des coûts additionnels sont à envisager dans la phase de transition.

7. Minimisation de la charge administrative:

Lors de la mise en place d'un nouveau modèle, la charge administrative doit être observée et maintenue aussi basse que possible tant pour les chercheuses et chercheurs que pour les bibliothèques.

Le mandataire de cette nouvelle stratégie est swissuniversities, en coopération avec la conférence des bibliothèques universitaires suisses. Une nouvelle organisation pour les négociations sera créée pour la mise en œuvre de la stratégie. Le mandat de la nouvelle équipe de négociation pour les hautes écoles a été transmis en février 2018:

swissuniversities

<b>Mandataire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• swissuniversities en coopération avec la conférence des bibliothèques universitaires suisses</li> </ul>
<b>Groupe stratégique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Décisions stratégiques</li> <li>• Controlling du projet</li> <li>• Communication avec les Stakeholders</li> </ul>
<b>Equipe de négociation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation des négociations</li> </ul>
<b>Bureau de coordination</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparation, organisation et suivi des négociations avec le consortium des bibliothèques universitaires suisses</li> <li>• Collaboration avec le groupe de travail Licences nationales et le groupe de travail Open Access</li> </ul>

Tableau 2: Organisation des négociations

**Equipe de négociation:**

Représentants des rectrices et recteurs:

- Yves Flückiger, Recteur de l'Université de Genève
- Michael O. Hengartner, Recteur de l'Université de Zurich

Représentants des chercheurs:

- Michael Ambühl, Professeur en gestion des conflits et négociations, EPF Zürich
- Marc Robinson-Rechavi, Professeur extraordinaire de bioinformatique, Université de Lausanne

Représentants des bibliothèques:

- Niklaus Landolt, Directeur de la bibliothèque universitaire, Berne
- Wilfried Lochbühler, Directeur de la bibliothèque centrale de l'Université de Zürich

Représentants du Consortium des bibliothèques universitaires:

- Pascalina Boutsouci, Responsable du Consortium des bibliothèques universitaires suisses
- Fabian Felder, Responsable suppléant du Consortium des bibliothèques universitaires suisses