

# Groupe de travail Négociations

AG RNBM

Strasbourg, 15 novembre 2024

**Membres :**

Djalil Chafaï, ENS Paris

Frédéric Hélein, Université Paris Cité

**Elisabeth Kneller**, Bibl. Jacques Hadamard, Orsay - **animatrice**

**Valérie Mahut**, Bibliothèque de l'IECL, Nancy - **animatrice**

# Mission du GT négociation

## Mission :

- Négociation de ressources documentaires mathématiques pour la communauté mathématique nationale
- Veille sur des négociations en cours par Couperin
- Discussions avec CollEx – Persée – GT Acquisition
- Veille sur la politique éditoriale dans le cadre de la Science Ouverte
- Collaboration avec d'autres GT – Licences et Docelec

# Acquisitions - accords en cours

## Négociations et acquisitions en licence nationale :

- **SMF** - revues et collections : accord 2023- 2025
- **SMF** - collection « Astérisque » : accord 2021-2025
- **EMS** - revues (évolution vers modèle S20) : accord 2022-2026
- **EMS** achat pérenne de **250 ebooks** (2003 à 2023) de l'**EMS**



CollEx-Persée  
Développer les services documentaires  
de demain

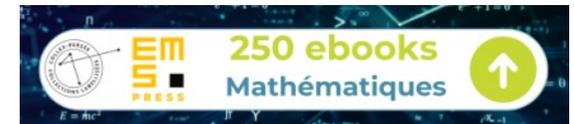
ISTEX



*Financé par CollEx, ce projet a été porté par la Bibliothèque mathématique Jacques Hadamard (Université Paris-Saclay/CNRS) et l'Abes avec la participation du RNBM et l'Inist-CNRS.*

## Autre négociation :

- **AMS** – MathSciNet – accord pluriannuel de 3 ans (2024-2026)



# Acquisitions - accords à venir

## Négociations et acquisitions en licence nationale :

- **SMF** - revues et collections : accord 2023- 2025
- **SMF** - collection « Astérisque » : accord 2021-2025



Nouvel accord à partir de 2026 ? Engagement de l'INSMI ?

- **EMS** achat pérenne de **250 ebooks** (2003 à 2023) de l'**EMS**



Pas de négociation en 2024. Négociation en 2025 ?



*Financé par CollEx, ce projet a été porté par la Bibliothèque mathématique Jacques Hadamard (Université Paris-Saclay/CNRS) et l'Abes avec la participation du RNBM et l'Inist-CNRS.*

## Autre négociation :

- **AMS** – MathSciNet – accord pluriannuel de 3 ans (2024-2026)

# SIAM

## Négociation Couperin - 2024

### Négociatrices

Jacqueline Gillet, INRIA, Nancy

Valérie Mahut, IECL, Nancy

## Conditions négociées en 2024

Pour les membres abonnés en 2023 :

- **Augmentation planchée à 3 % (5% initialement)**
- **Suppression des frais de maintenance LOCUS**
- Offre élargie à l'**abonnement au titre à titre**

Pour tous les membres :

- Rabais aux membres déjà abonnés pour le titre SIMODS : 20 %
- Toujours la possibilité d'obtenir le package pour les nouveaux membres avec un objectif cinq nouveaux membres en 2024

## 2025 – changement de modèle de tarification par paliers

Modèle de tarification à plusieurs niveaux (Tier) en fonction de plusieurs facteurs :

- ❖ La production de recherches publiées
  - ❖ Le nombre d'inscriptions
- Mise en place sur **3 ans (2025-2027)**.

Ce modèle aligne les prix sur l'utilisation et les besoins, en utilisant la taille de l'institution + les résultats de la recherche (en maths) comme indicateurs

# Comment les niveaux sont-ils définis ?

Attribution de prix aux institutions sur la base d'une **liste croisée de facteurs** :

- **Type d'institution** - Ringgold classification
- **Résultats de la recherche** :
  - Classement 2022 **CWTS Leiden** (Mathematics & Computer Science)
  - Classement mondial des universités du **Times Higher Education**
  - **Classification 2021 Carnegie** des établissements d'enseignement supérieur (US uniquement)
  - Bandes **JISC** (Royaume-Uni uniquement)
- **Taille de l'institution** - Nombre des inscriptions (FTE)



## Quelques explications

- Pour **corp/govt** : SIAM utilise Ringgold – comment vérifier ?
- Pour les **universités**, Siam utilise ce qui suit :
  - Si **l'établissement est classé dans le top 1-150 à Leiden** pour les résultats de recherche en mathématiques et en informatique ou dans le **top 100 du classement Times Higher Education** :  
→ *il est classé dans le Tier 1.*
  - Si le classement de Leiden se situe entre 151 et 500 → il est classé dans le Tier 2.
  - Si ce qui précède ne s'applique pas, alors la **hiérarchisation est fondée sur les FTE.**

# Modèle de tarification par paliers

## Argumentation de SIAM

### Argumentation SIAM : Promouvoir l'équité et la durabilité pour ses clients et l'éditeur

- Ce modèle permet à SIAM de mieux se positionner pour un accès libre en alignant les coûts sur l'intensité et les résultats de la recherche. **SIAM demande de soutien**
- SIAM sera mieux en mesure de **maintenir son indépendance** (ne pas sous-traiter les publications et proposer des prix qui restent favorables)

## Résumé



- Choix du Tier - sur la base de quelles données ? aucun accès aux données Ringgold !
  - Augmentation annuelle de 7 à 9 % selon les établissements – trop élevé !
  - Aucun service supplémentaire
  - Science ouverte – pas de proposition ( S2O par exemple)
  - Offre sur les revues, packages, ebooks et archives (15 nvx clients) !
- **Couperin ne pourra pas valider cette offre !**
- **Pas de négociation possible !**

