

## L'organisation des négociations

Au sein du consortium, la négociation des ressources électroniques en vue de leur acquisition par les établissements repose sur un dispositif mobilisant à la fois des collègues en poste dans les établissements membres, ceux-ci sont très souvent en charge de la gestion de la documentation électronique, et des personnels permanents du consortium.

La fonction de négociation des ressources est un besoin propre à chaque établissement, elle a été mutualisée en grande partie au sein du consortium pour une meilleure efficacité. L'activité des négociateurs est coordonnée par le département des négociations documentaires qui comprend plusieurs pôles thématiques.

La Charte de l'adhérent indique que le consortium n'est pas un prestataire de services mais un réseau de mutualisation des compétences travaillant sur le principe du travail collaboratif. L'adhésion implique une participation des établissements membres à la vie du consortium et en priorité aux négociations avec les éditeurs.

## Le négociateur

Le négociateur COUPERIN.ORG est un volontaire, correspondant dans un établissement membre du consortium, et désireux, avec l'accord de sa hiérarchie, de s'investir au profit de la communauté de l'enseignement supérieur et de la recherche. Son activité ne fait l'objet d'aucune rémunération par le consortium, elle s'exerce dans le cadre de son activité professionnelle et doit être reconnue dans sa fiche de poste et dans son évaluation professionnelle.

Le négociateur est mandaté par le consortium et les établissements pour négocier des offres commerciales dans l'intérêt de l'ensemble de la communauté ESR. Son rôle a une dimension de régulation de la relation entre les fournisseurs, les bibliothèques et centres de documentation et les utilisateurs, chercheurs, enseignants-chercheurs, praticiens hospitaliers et étudiants.

Dans la très grande majorité des cas, le négociateur mène son action avec au moins un autre négociateur, constituant ainsi au minimum un binôme.

**Les mots clés de la fonction :** Mutualisation - Intégrité - Confidentialité - Information - Neutralité

## Les relations avec le département des négociations documentaires

Chaque négociateur est rattaché à l'un des 6 pôles thématiques (« Grands Comptes » - « Lettres et Sciences Humaines » - « Sciences économiques et gestion » - « Sciences juridiques et politiques » - « Sciences et Techniques » - « Sciences de la vie et de la santé ») animés par un responsable de pôle.

Le responsable du département pilote l'ensemble des négociations. Il veille notamment au respect des orientations des instances de gouvernance du consortium, formalisées notamment dans la lettre de cadrage, document annuel qui fixe les objectifs des négociations. Il organise régulièrement des points d'actualité. Il soutient les négociateurs notamment en cas de difficultés avec les fournisseurs.

Le département des négociations documentaires assure la formation des négociateurs : en mettant à leur disposition tout un ensemble d'outils, en organisant des journées annuelles d'information, d'échanges sur les pratiques et sur les objectifs de l'année, en assurant la formation initiale individuelle des nouveaux négociateurs. Il assure le suivi continu des négociations et met à disposition le système d'information du consortium.

## Les relations avec les établissements

Le négociateur s'oblige à connaître les besoins des établissements et utilise à cet effet tous les moyens à sa disposition, dont des enquêtes de besoins, des analyses des données statistiques consortiales et par établissement sur les usages, les dépenses d'abonnement et de publication.

Le négociateur informe en amont les établissements des objectifs de négociation établis avec le responsable de pôle et éventuellement en bureau professionnel et/ou Conseil d'administration.

Tout au long des négociations, le négociateur informe régulièrement les établissements des avancées des discussions. Les offres commerciales en conformité avec la lettre de cadrage sont envoyées aux établissements pour prise de décision. Les offres non conformes avec les objectifs de la lettre de cadrage sont préalablement discutées en bureau professionnel et/ou Conseil d'administration. Elles font l'objet d'un arbitrage politique, et le cas échéant, d'une consultation des établissements concernés.

Le négociateur informe de façon transparente les établissements sur les critères de répartition des coûts entre établissements. Lors de la négociation mais aussi pendant toute la durée de l'accord, le négociateur reste le point de contact des établissements qui attendent soutien, conseil et partage d'expérience.

## Les relations avec les éditeurs

Le négociateur représente les attentes de l'ensemble de la communauté Couperin.org et les intérêts des différents types d'établissements. Quel que soit son point de vue personnel ou celui de son établissement d'origine, il s'astreint à un principe de neutralité.

Au cours de la négociation, le négociateur doit respecter la confidentialité des discussions commerciales avec les fournisseurs. Il assure la diffusion exclusive des informations aux différentes étapes de la négociation. Au terme de la négociation, les résultats obtenus font l'objet d'une publication sur le site du consortium.

Paris, le 21 septembre 2020.