

FICHE DE FONCTION NÉGOCIATEUR COUPERIN

PROFIL

Les négociateurs COUPERIN sont des volontaires, correspondants dans un établissement membre du consortium, et désireux, avec l'accord de leur hiérarchie, de s'impliquer dans la vie du consortium.

ACTIVITÉS

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Veille documentaire : il suit personnellement le contenu des ressources relatives à sa discipline
Lancement d'enquêtes d'intérêt, dépouillement et synthèse

Rassemblement de la documentation nécessaire à une négociation,

Ouverture de tests auprès des fournisseurs

Discussion avec les commerciaux : offre préalable, offre définitive, suivi et échanges pendant la durée du contrat...

Echanges avec le département DND, le responsable de pôle pour validation de l'offre

Publications des résultats sur la liste achats et sur CoMan

Réception des intentions fermes d'acquisition : 'carnet de commandes'

Réponses aux questions des membres pendant et après la négociation

Transmission des bilans au département DND pour chaque ressource négociée.

Réunions de pôle (nombre et fréquence variables selon les disciplines)

COMPÉTENCES REQUISES

Bonne connaissance du secteur éditorial et du marché des ressources électroniques

Connaissance des besoins documentaires dans la discipline négociée

Connaissance des modèles tarifaires proposés

Connaissance de la structuration du domaine de la recherche en France

Sensibilisation aux problèmes juridiques

Patience et capacité à relancer les différents interlocuteurs

Connaissance de l'anglais appréciée

Connaissance des outils de gestion (Consortia Manager) et de communication de Couperin.org

RELATIONS FONCTIONNELLES

Responsable de pôle

Le responsable de pôle et les négociateurs définissent les objectifs de la négociation

Le négociateur et le responsable échangent sur l'avancée de la négociation

Le responsable de pôle valide le résultat de la négociation *in fine*, en accord avec les demandes de la lettre de cadrage

En cas d'hésitation, la décision finale appartient au bureau professionnel ou au Conseil d'Administration

Coordonnateur du département

- Le coordonnateur fournit les archives des précédentes négociations
- Le négociateur informe le département DND sur la négociation en cours (étapes, données sur l'offre financière, validation de l'offre négociée)

Le négociateur poste l'offre validée sur la liste « Achats », modérée par le coordonnateur du département DND et sur CoMan.

A l'issue de la négociation, avec l'accord du responsable de pôle, le négociateur diffuse l'offre sur la liste Achats en utilisant le modèle de message 'offre diffusée'. S'agissant d'une présentation très synthétique des résultats de la négociation, elle peut être complétée si nécessaire par un document plus complet qu'il adressera au DND.

Autres négociateurs

- Les négociateurs peuvent échanger via la liste negociateurs@listes.couperin.org.
 - Les négociateurs peuvent opérer en binôme.

Cellule e-books

- Le négociateur se met en contact avec la CeB avant toute négociation d'e-books.

Correspondants COUPERIN

- Le négociateur mène auprès des correspondants COUPERIN, via la liste Achats, plusieurs enquêtes :

- Enquête préliminaire de type « déclaration d'intérêt » pour le produit (avant la négociation) : connaissance de la ressource, intérêt pour celle-ci, satisfaction si ressource déjà négociée...
 - Enquête intermédiaire de type « bilan des tests »
- Enquête intermédiaire de type « déclaration d'intérêt » pour l'offre
- Enquête de type « déclaration d'engagement » (à la conclusion de la négociation ou après diffusion de la licence)

- Les correspondants COUPERIN fournissent les informations nécessaires à la négociation (FTE, budget, données techniques, choix des options...)

- Le négociateur répond aux questions des correspondants, pendant et après la négociation.

Fournisseur

- Le négociateur demande l'ouverture de tests pour l'analyse de la ressource et pour que les établissements puissent la tester.

Le négociateur et le fournisseur construisent l'offre : options, tarifs et licence, en respectant les demandes de la lettre de cadrage.

Le négociateur est l'intermédiaire entre correspondants et fournisseurs : en cas de souci, il appuie les établissements membres ; en cas de changement d'interface ou de contenu, il informe les collègues.

- Le négociateur assure le suivi et les échanges pendant toute la durée du contrat portant notamment sur les accès et les factures, y compris avec l'agence d'abonnement.

ABES ou autre établissement porteur administratif

- Le négociateur, sous la responsabilité du responsable de pôle et du DND, peut collaborer à la mise en place de groupements de commande.

Il peut être appelé à servir d'intermédiaires entre l'ABES et le fournisseur lors de la mise en place de services (archivage pérenne, fourniture de notice Marc dans le Sudoc...)

NegOA :

Le groupe "Négociations Open Access" ("NegOA") du GTSO a été créé en novembre 2020 pour répondre à un besoin de meilleure compréhension des volets open access des négociations.

L'un de ses objectifs est de conseiller les négociateurs. Il convient de faire appel à lui

- tant pour signaler systématiquement les propositions (ou intentions) de négociation d'un volet accès ouvert
- que pour faire des demandes d'assistance, à adresser à gtso_negoa@couperin.org