

LA CONTRATTAZIONE CON I GRANDI EDITORI INTERNAZIONALI.

Franco Bungaro

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DELL'EDITORIA SCIENTIFICA E IL RUOLO DELLA CONTRATTAZIONE NAZIONALE.

CONVEGNO CRUI-CARE.

Roma 21 maggio 2019.

L'oggetto di questo intervento sono i contratti per sottoscrivere le riviste scientifiche in formato elettronico distribuite dai 'grandi editori' e, per estensione, lo spirito cui sono state ispirate in questi anni le negoziazioni che a quei contratti hanno portato.

I grafici che saranno mostrati vanno considerati come meramente indicativi: non sono facilmente disponibili serie storiche legate ai diversi contratti e non è facilmente disponibile l'intero universo degli acquisiti di risorse elettroniche: non tutta la storia è tracciabile, non tutti i contratti sono compresi in quelli siglati dai consorzi prima e dal gruppo d'acquisto CRUI-Care.

Quando parliamo di 'Grandi Editori scientifici' ci riferiamo a quei big three (Elsevier, Springer-Nature, Wiley) che assommano queste caratteristiche:

- sono presenti sul mercato editoriale da almeno 150 anni (1842 Springer; 1807 Wiley; 1869 Nature; 1880 Elsevier);

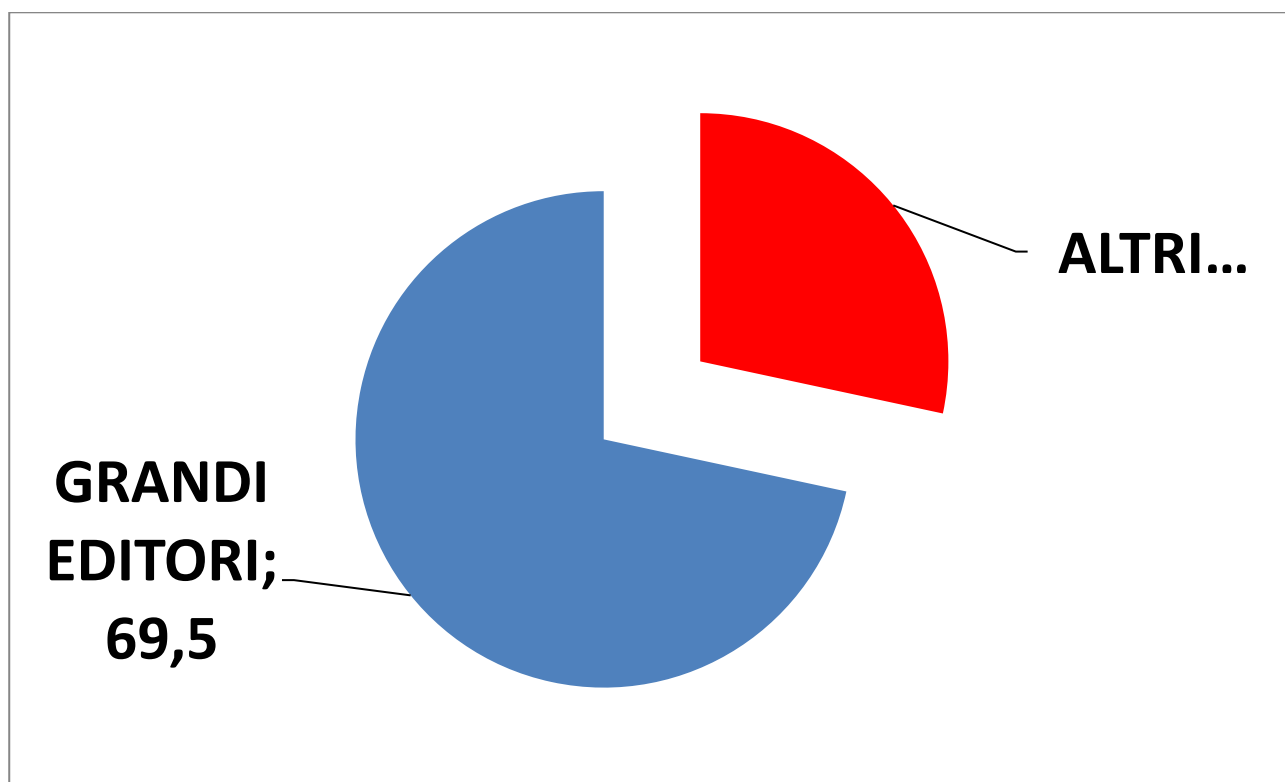
- sono editori generalisti, non concentrati cioè su una singola area disciplinare (sebbene possano risultare più consistenti in aree diverse tra loro) hanno aumentato costantemente i loro cataloghi, soprattutto nell'ultimo ventennio, attraverso acquisizioni di o merging con altri marchi (a titolo d'esempio non esaustivo: Academic Press, Pergamon, Kluwer, Blackwell e di recente NPG)

- il loro catalogo di riviste scientifiche cumulato ha superato i 7.000 titoli

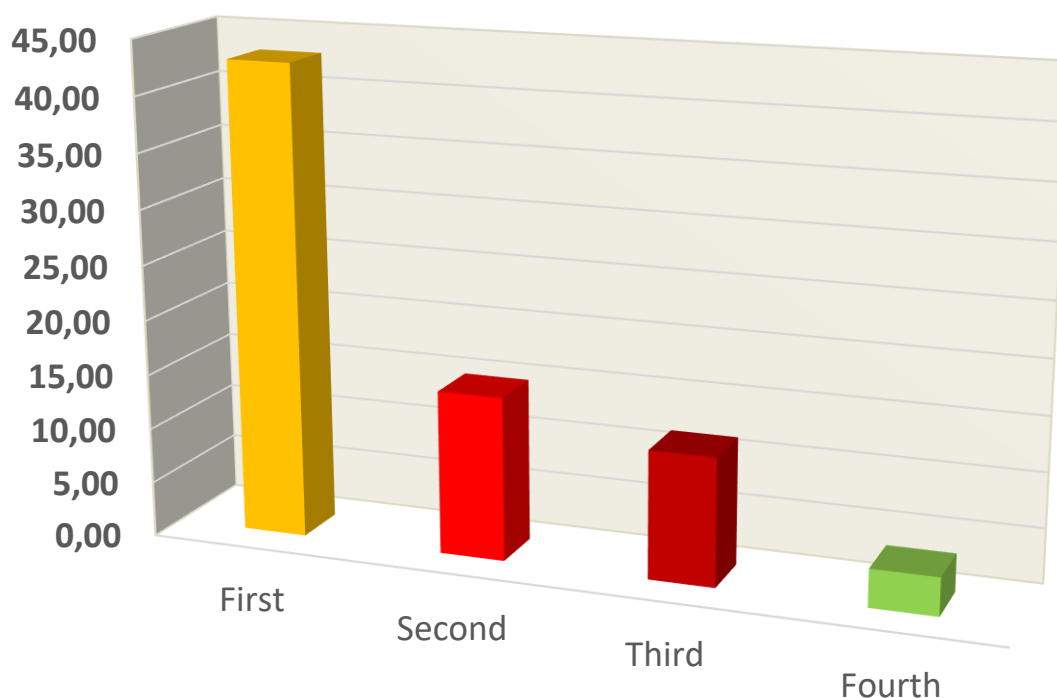
- hanno per primi introdotto il concetto di 'licenza' (possibilmente pluriennale) sostituendolo a quello di abbonamento (Elsevier 1991)

- hanno applicato alle loro licenze, fin dalla fine degli anni novanta, quei Business Model che, sebbene tra loro diversi ed evoluti negli anni, sono stati conosciuti sotto il nome di 'Big Deal', quell'"affarone" o quel "3x2" croce e delizia del mondo accademico e dei bibliotecari in particolare.

- e, infine, a causa dell'effetto cumulato di quanto detto sopra coprono la fetta maggioritaria del mercato delle risorse elettroniche. A titolo d'esempio un rapido calcolo basato sulle stime CRUI (escludendo quindi sottoscrizioni locali di aderenti al gruppo d'acquisto e gli enti esterni come ad esempio i raggruppamenti sanitari) produce questo risultato:



Mentre la distribuzione interna fornisce questa rappresentazione, nella quale si deve tenere conto che almeno nel caso del colosso olandese la presenza non si limita alle sole riviste ma si è estesa negli anni ai database citazionali finalizzati alla valutazione della ricerca e ad altri prodotti di area più specifica come la chimica)



Sotto l'effetto dell'affermazione di licenze, big deal e accumulazioni di marchi sono nati i consorzi: raggruppamenti più o meno vasti destinati a negoziare i contratti da posizioni meno fragili di quelle dei singoli enti o addirittura delle singole biblioteche.

In Italia fino al 2012 se ne erano costituiti tre con caratteristiche e aderenti diversi. CILEA e CASPUR – strutture nate come centri di calcolo - avevano basi per lo meno inizialmente regionali (la Lombardia e il nord Italia il primo, le università del meridione il secondo) mentre CIPE nasceva dall'accordo fra dieci università con lo scopo primario di promuovere l'evoluzione delle biblioteche digitali primariamente attraverso la negoziazione dei contratti di riviste elettroniche

Due rilevanti transizioni sono avvenute nei 13 anni di vita di queste entità (quelli trascorsi dal primo contratto Elsevier del 1999 all'incorporazione di CASPUR e CILEA in CINECA del 2012): il passaggio dai singoli abbonamenti alle licenze 'Big Deal' basate sulla convivenza di carta e digitale e quindi quello al solo elettronico.

Questo secondo salto quantico avviene quando già il fulcro del sistema di ingaggio con i grandi editori si è spostato all'interno della CRUI. Il gruppo CARE – inizialmente un gruppo di lavoro dedicato allo studio e alla promozione dei contenuti elettronici che a metà degli anni 2000 non si erano ancora completamente affermati - principia (anni 2006 e 2007) a coordinare attività negoziali a livello nazionale. In particolare, affidando a un negoziatore esterno la definizione del primo contratto nazionale con Elsevier nel 2007 – il primo a prevedere il passaggio al solo online - costituendo la spinta per la negoziazione di accordi interconsortili con gli altri due maggiori player di mercato.

Dal 2012 CARE-Crui non solo promuove e coordina, ma dà vita direttamente a team negoziali cui partecipano membri del gruppo (ovviamente espressioni dei sistemi bibliotecari degli atenei) e professionalità interne a CRUI. E' l'anno della prima grande negoziazione 'autonoma' con Elsevier alla quale se ne affianca una con Wiley (quest'ultima ancora con la presenza dei consorzi).

E' a partire da questo momento che si afferma e si consolida l'esistenza di un gruppo d'acquisto nazionale in rappresentanza delle università italiane, capace di proporsi come riferimento unico per gli atenei e per gli editori.

Un processo che passa attraverso il superamento di qualche asperità, sia sul lato interno che su quello esterno. All'interno qualche difficoltà si incontra quando le licenze siglate sulla base di condizioni largamente migliorative per l'intero sistema vanno a confliggere almeno in parte con accordi locali e con abitudini consolidate, secondo quelle linee anarchiche e centrifughe che sono tipiche di ogni branca della vita universitaria.

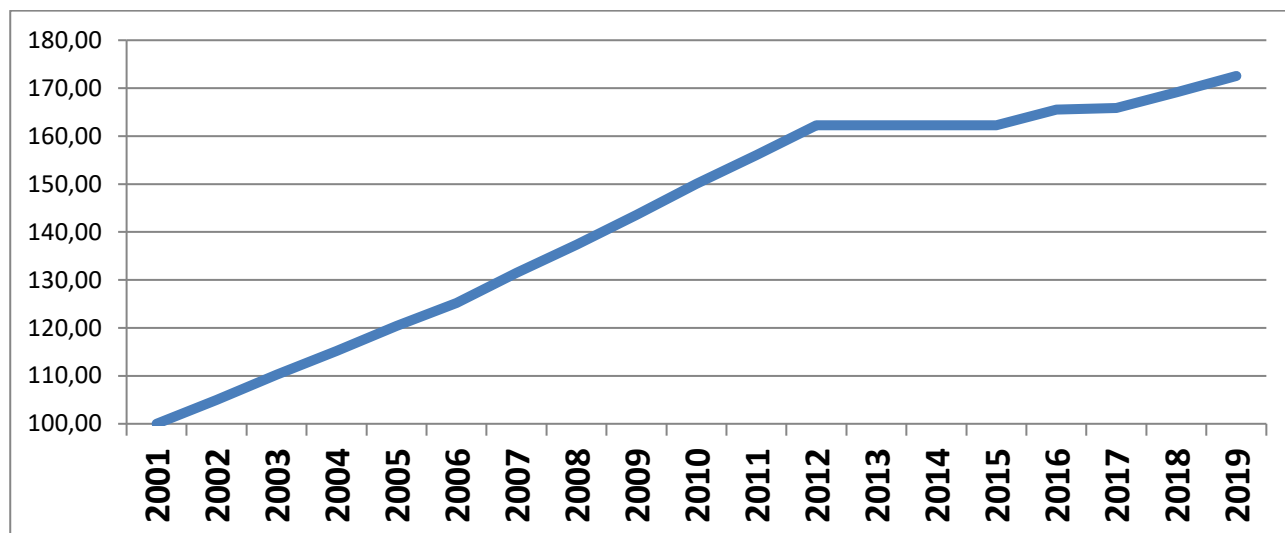
All'esterno quando gli interlocutori tentano di bypassare il gruppo di acquisto, con l'obiettivo di testarne la solidità e mantenere il vantaggio negoziale determinato dall'aver una pluralità di interlocutori contrattualmente meno forti.

Il consolidamento avviene su entrambi i lati, con un rafforzamento progressivo e simmetrico:

- agli editori si propone una partnership che riconosce il rilievo dei contenuti che veicolano e la legittimità degli obiettivi commerciali, cercando punti di incontro che garantiscano ragionevoli vantaggi a entrambe le parti.
- Per le università i vantaggi consistono in condizioni economiche stabili e non giugulatorie, mantenimento o crescita dei contenuti accessibili, miglioramento del contenuto e della forma contrattuale, testi in italiano e riferimento alla legge italiana, principale garanzia del pronto adeguamento all'evoluzione della normativa nazionale, introduzione o miglioramento delle clausole cui gli editori fanno tradizionalmente più resistenza, usi autorizzati, utenti, diritti di archivio e post termination, document delivery e altre forme di utilizzo dei materiali necessari al lavoro delle biblioteche e alle attività di didattica e di ricerca;
- per gli editori i vantaggi consistono nella possibilità di interagire con un unico punto di contatto, che riduce il loro vantaggio negoziale, ma è decisamente più economico e permette di raggiungere l'intera rete universitaria senza dispersioni e di compensare la riduzione (qualche volta l'annullamento) dei margini incrementali di guadagno – i famosi price increase o price cap – con la costruzione di contratti più accoglienti le cui condizioni attraggono nuovi sottoscrittori anche al di fuori del mondo delle università, nel mondo degli istituti ed enti di ricerca.

Questo è un quadro che si compone pian piano, in un processo analogo a quello definito di 'learning on job' e che dopo qualche anno (per semplicità diciamo intorno al biennio 2015-2016) tende a raggiungere il suo momento di equilibrio i cui effetti possono essere rappresentati da questo grafico.

Anche questo da considerare come esemplare e indicativo del cambiamento di un trend e del valore di una contrattazione nazionale assumendo come proxy lo sviluppo dei price increases applicati a un valore 100, teoricamente stabile. Si noti che i valori degli anni precedenti al 2013 sono da considerare come medie dei diversi contratti e che la formula del big deal si è modificata nel tempo.



Ed eccoci arrivati a una condizione di ragionevole stabilità, dopo un lungo percorso di crescita. Se non fosse che la crescita non è altro che continuo raggiungimento di un equilibrio – la tendenza all’omeostasi – che abbastanza rapidamente viene messo in crisi da nuove istanze.

Istanze che sono essenzialmente l’oggetto di questa giornata. L’accesso aperto è entrato fragorosamente sui tavoli negoziali, sulla spinta dei consorzi del nord Europa. In particolare, colpiscono il mancato accordo tra il consorzio tedesco ed Elsevier e ancor più il primo accordo trasformativo di ampio respiro tra lo stesso consorzio e Wiley. Altri meglio di me diranno di quanto si muove a livello internazionale, di quali argomenti si dibattano e si scambino e di quali iniziative sia gravido il presente.

E’ un fatto che i cosiddetti transformative agreement, proponendo formule di trasferimento dei costi dai privilegi di accesso ai contenuti alla pubblicazione in accesso aperto, hanno confermato un ruolo agli editori rimettendo completamente in discussione il quadro di rapporti non solo tra gli editori e noi ma all’interno del mondo editoriale e del nostro mondo.

Da domani, e vi prego di prendermi alla lettera, si comincia in questa direzione.