

IL CONFRONTO INTERNAZIONALE E LE INIZIATIVE EUROPEE

FRANCESCA ROSSI

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

ROMA, 21 MAGGIO 2019

Il mercato è internazionale:

- Un **numero limitato di produttori**, prevalentemente internazionali

Se consideriamo la spesa complessiva per contratti di risorse bibliografiche elettroniche, in Italia:

- oltre il 98% è investito in acquisto di risorse internazionali
- quasi il 70% è investito nei 3 maggiori big deals (Elsevier, Springer Nature, Wiley)
- Una naturale spinta alla **cooperazione interbibliotecaria** per la condivisione di progetti, problematiche comuni e buone pratiche

In ogni negoziazione CRUI-CARE si è sempre tenuto in conto, accanto ai bisogni definiti dall'aggregazione dell'utenza, anche di quanto accadeva al di fuori:

- fino a ieri prevalentemente per confrontarci in termini di **servizi, clausole contrattuali, principi generali**
- oggi in un modo necessariamente diverso, molto **più organico**

L'*open access*, dopo una lunga fase di avvio e tante trasformazioni, è entrato prepotente nelle negoziazioni: negli anni scorsi in Italia era prevalso l'interesse per la **green road** e quindi durante le negoziazioni l'obiettivo essenziale era il raggiungimento di condizioni soddisfacenti per il deposito dei paper in accesso aperto nei nostri archivi istituzionali.

Oggi la situazione è molto più articolata e accanto alla *green road* ha preso piede, in particolare in Europa, la **gold road**, in tutte le sue ampie sfaccettature.

Nel 2015 la Max Planck Digital Library lancia la **OA2020 Initiative**. Sempre dall'Europa è arrivata nel 2018 l'ultima novità, quella risultata più dirompente di tutte, per la sua tempistica, ma non solo: **Plan S**.

OA2020 Initiative (<https://oa2020.org/>) è stata lanciata nel 2015 dalla Max Planck Digital Library, per promuovere la **trasformazione** delle riviste scientifiche dal sistema di abbonamento (paywall) a **nuovi modelli di pubblicazione in accesso aperto**.

R. Schimmer, K. Geschuhn and A. Vogler, Disrupting the subscription journals' business model for the necessary large-scale transformation to open access. A Max Planck Digital Library Open Access Policy White Paper, München, MPDL 2015, <http://dx.doi.org/10.17617/1.3>

All'iniziativa hanno aderito 136 istituzioni accademiche di tutto il mondo, per l'Italia la **CRUI**, l'**INFN** e la **Fondazione Telethon**.

Plan S, lanciato a settembre 2018 da **cOAlition S**, un raggruppamento internazionale (coordinato da Science Europe) di enti finanziatori della ricerca.

Principio base:

“By 2020 scientific publications that result from research funded by public grants provided by participating national and European research councils and funding bodies, must be published in compliant Open Access Journals or on compliant Open Access Platforms”.

Sul sito l'elenco delle istituzioni della cOAlition (<https://www.coalition-s.org/funders-and-supporters/>), per l'Italia hanno aderito per ora l'**INFN** e la **Compagnia di San Paolo**.

Negli ultimi anni, quindi, è entrato più o meno di prepotenza sui tavoli negoziali delle tradizionali licenze di sottoscrizione anche il tema dell'**open access a pagamento**, in tutte le sue sfaccettature: dai meccanismi di verifica di eventuali doppi pagamenti effettuati, all'introduzione della pubblicazione in accesso aperto tra i contenuti oggetto delle licenze stesse.

Sono stati i consorzi e gruppi di acquisto dei Paesi Nord Europei (dal 2015 in poi) ad avviare la **sperimentazione** dei primi «nuovi» contratti, su modelli di volta in volta diversi, con i grandi editori ma non solo.

CRUI-CARE ha introdotto già da qualche tempo il tema in tutte le sue negoziazioni pluriennali, negoziando dove possibile **clausole ad hoc**, nelle forme che sono state e saranno di volta in volta possibili.

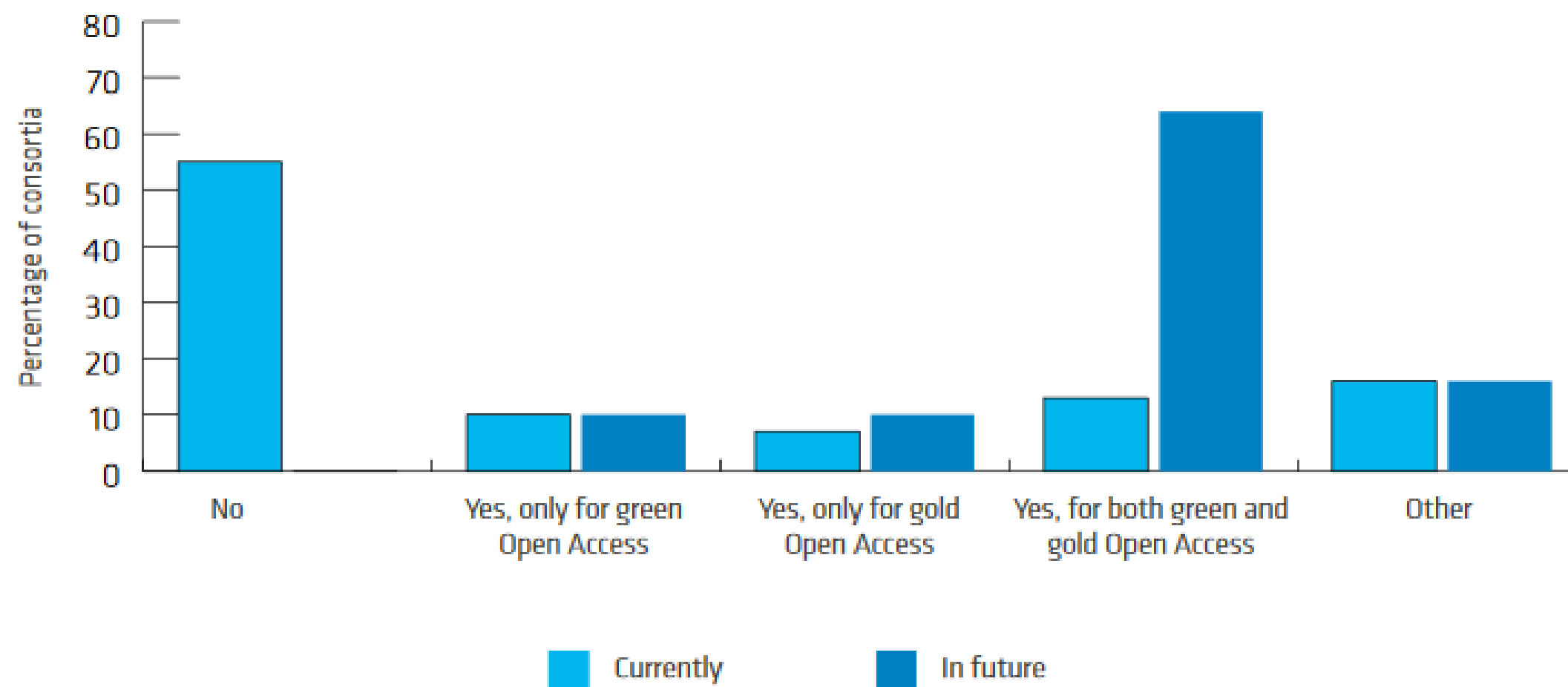
Oggi siamo probabilmente in vista della **trasformazione irreversibile** delle nostre modalità di pubblicazione e dei relativi contratti, almeno in Europa.

Dopo la fase un po' incerta che abbiamo vissuto negli ultimi anni, in cui ad essere disorientati, oltre ai consorzi di acquisto, erano probabilmente anche gli editori, ci avviamo verso una nuova fase decisamente più operativa che contiamo dia frutti positivi, innanzitutto in termini di incremento della disponibilità aperta di quei contenuti della ricerca di cui i nostri ricercatori sono i produttori.

Da un recente Rapporto sui Big Deal pubblicato dall'European university Association (EUA) emerge che praticamente in **tutti i Paesi europei** i consorzi intendono introdurre l'open access nelle proprie prossime negoziazioni.

Rita Morais, Lennart Stoy and Lidia Borrell-Damián, 2019 Big Deals Survey Report. An Updated Mapping of Major Scholarly Publishing Contracts in Europe, Bruxelles, EUA May 2019, <https://eua.eu/resources/publications/829:2019-big-deals-survey-report.html>

Figure 6. Inclusion of Open Access provisions in Big Deal contracts



Number of respondents: 31/31.

Questo per il **prossimo futuro**.

I giorni che stiamo vivendo sono ancora un po' convulsi: le notizie che riceviamo sui *transformative agreement* stipulati, sulle trattative interrotte, fallite, rinviate, dimostrano l'esistenza ancora di qualche incertezza, e ci ricordano la necessità di lavorare sempre in modo differente, **case by case**, contratto per contratto, contesto per contesto, perché nessuna condizione è probabilmente esportabile e replicabile tout court.

GRAZIE