



L'édition universitaire numérique Panorama et perspectives en sciences humaines et sociales

Benoît Epron

► **To cite this version:**

Benoît Epron. L'édition universitaire numérique Panorama et perspectives en sciences humaines et sociales. Bulletin des bibliothèques de France, Ecole Nationale Supérieure des Sciences de l'Information et des Bibliothèques (ENSSIB), 2004, 1 (49), pp.49. sic_00001329

HAL Id: sic_00001329

https://archivesic.ccsd.cnrs.fr/sic_00001329

Submitted on 2 Feb 2005

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'édition universitaire numérique

Panorama et perspectives en sciences humaines et sociales

Dans un contexte d'évolution et d'intégration rapide du numérique dans l'édition universitaire, le secteur des sciences humaines et sociales (SHS), et plus précisément celui des manuels, ne semble pas encore avoir trouvé de modèle de diffusion satisfaisant. Dans cet article, nous tenterons de comprendre dans quelle mesure ce secteur se distingue des autres segments de l'édition universitaire et quelles hypothèses on peut formuler sur son développement futur.

Benoît Epron

URSIDOC/DOCSI
Université Claude Bernard - Lyon 1
epron@enssib.fr

L'édition universitaire : un marché morcelé

Le marché universitaire ne peut pas être considéré comme un marché unique. Au contraire, il est constitué de plusieurs marchés au volume d'activité très différent.

Par édition numérique de manuels universitaires, nous entendons ici la vente ou la diffusion à des fins pédagogiques de contenus éditoriaux au format numérique, destinés à un public d'étudiants, d'enseignants ou de chercheurs. Il y a quelques années, on aurait encore entendu par cette définition une diffusion sous forme d'*e-book*. Il paraît clair, aujourd'hui, à la vue de l'état de ce secteur, qu'il s'agit avant tout de contenus diffusés en ligne.

D'après l'étude de Marc Minon pour le Syndicat national de l'édition¹, le marché de l'édition universi-

taire, en suivant cette typologie, se construit sous la forme décrite dans le tableau ci-dessous.

Répartition du marché français de l'édition universitaire			
	STM	SHS	Total
Livres	85	170	255
Revue			30
			285

Chiffre d'affaires en PPHT (prix public hors taxes) en millions d'euros, pour les contenus français.
STM : Sciences, Techniques et Médecine.
SHS : Sciences humaines et sociales.

Le marché universitaire peut être vu comme un marché à part dans le monde de l'édition. Il se caractérise en effet par des tirages réduits et se divise en quatre marchés très distincts (livres en STM ou SHS et revues en STM ou SHS).

Afin de réaliser une étude pertinente de l'édition universitaire, il convient de clairement distinguer les différents secteurs d'activité. Nous proposerons trois critères pour ten-

1. Édition universitaire et perspectives du numérique. Étude réalisée pour le SNE par Marc Minon, septembre 2002.
<http://www.sne.fr/numerique/>

Doctorant dans le groupe de recherche DOCSI de l'Enssib, **Benoît Epron** est employé aux éditions de La Découverte dans le cadre d'un contrat Cifre. Il a travaillé précédemment au sein de l'équipe Projets numériques de VUP. Titulaire d'un DEA Documents multimédias, images et systèmes d'informations communicants et d'un DESS Information stratégique et innovation technologique, il a participé au guide Expertise de ressources pour l'édition de revues numériques (<http://revues.enssib.fr>) et aux travaux de l'Action spécifique Modèles de publication sur le Web de l'Urfist de Nice (<http://www.unice.fr/lurfist/Pubweb/>).

ter d'obtenir une typologie. Le premier critère est celui du support de diffusion des contenus. La production universitaire est diffusée sur deux supports physiques principaux : les revues scientifiques d'une part et les manuels ou ouvrages d'autre part.

Le deuxième critère est celui de la discipline ciblée par les contenus. Cette deuxième distinction s'effectue entre les disciplines que l'on qualifie de Sciences humaines et sociales et celles qui composent les Sciences, Techniques et Médecine. Les différences de taille de marché et de perspectives d'évolution entre ces deux champs disciplinaires impliquent de clairement les distinguer.

Enfin, le troisième critère est celui du marché visé, qui est de trois types : le marché professionnel, le marché des grandes écoles ou grands établissements et le marché des universités. C'est sur ces trois secteurs de marché que les contenus de type universitaire peuvent être diffusés avec des perspectives différentes pour des contenus relativement proches. En effet, la solvabilité de ces trois marchés est différente. Dans un ordre croissant de solvabilité, on trouve : les universités, les grandes écoles ou établissements spécialisés, et enfin les professionnels.

À partir de cette typologie présentée selon les critères du support de diffusion, des disciplines, et des marchés visés, on peut envisager le passage au numérique de chaque secteur d'une manière différente.

Le contexte américain

Avant de s'intéresser plus particulièrement au contexte français, il paraît intéressant de le resituer dans un contexte international, principalement anglo-saxon et plus précisément américain. En effet, on constate un décalage flagrant dans le développement d'une offre de contenus éditoriaux numériques entre les marchés français et américains.

Cet écart dans la mise en œuvre d'une offre de contenus éditoriaux numériques s'explique par deux constats. Le premier constat est la différence de taille de marché qui est

On constate
un décalage flagrant
dans le développement
d'une offre de contenus
éditoriaux numériques
entre les marchés
français et américains

due, tout d'abord, à la taille de la population américaine. Ceci implique une première différence évidente avec la population française, celle de la dimension du public touché (enseignants chercheurs ou étudiants). La deuxième explication de cette différence de taille du marché américain provient de la politique de prix pratiquée. L'impact du volume de public potentiel est renforcé par une politique de prix pour des ouvrages de ce type, bien supérieurs au marché français. Cette politique de prix correspond à des pratiques d'acquisition d'ouvrages par les bibliothèques universitaires ou par les particuliers nettement au-dessus des pratiques françaises. Enfin, la dernière raison est liée à l'ouverture potentielle vers un marché international. Le fait de proposer

des ouvrages en langue anglaise ouvre évidemment des perspectives de marché à l'international bien au-delà de celles des ouvrages de langue française.

Le second constat est un effet multiplicateur lié au passage au numérique. L'ensemble de ces éléments joue un rôle démultiplié dans le domaine de la diffusion de contenus numériques en ligne. Ce domaine est, en effet, caractérisé par des coûts de développement relativement fixes, avec un coût marginal de distribution tout à fait faible. Cette structure de coût favorise ainsi de manière proportionnelle les diffusions à grande échelle des contenus.

C'est donc naturellement sur le bassin linguistique anglo-saxon que se sont développées les offres majeures dans le domaine du numérique universitaire. Mais les acteurs anglo-saxons savent vraisemblablement profiter d'un espace sur le marché français. Ils s'appuient sur des structures déjà utilisées pour les contenus anglophones. Ces acteurs anglo-saxons tendent à se développer en France. Ils interviennent pour l'instant essentiellement en tant que diffuseurs numériques de contenus, principalement de revues.

Les bibliothèques universitaires et les bases de données en texte intégral

Face à cette offre de contenus numériques universitaires, on trouve une demande de la part des bibliothèques universitaires ou des centres de documentation qui reste encore faible, bien qu'en progression.

Les bibliothèques universitaires peuvent être amenées à jouer un rôle primordial dans la diffusion de contenus numériques universitaires. De par leur position naturelle d'intermédiaires de diffusion, elles occupent une place centrale dans un futur dispositif de mise à disposition de contenus en ligne. Mais les budgets d'acquisition des BU pour des produits électro-

niques restent très faibles. Le montant global des achats de contenus électroniques par les BU en 2002² est de 11 068 000 €, en hausse de 25 % par rapport à 2001 (voir diagramme ci-contre).

Les contenus de type texte intégral (revues, bouquet de revues ou bases de données texte intégral) représentent 65 % de l'augmentation du budget d'acquisition des ressources électroniques entre 2001 et 2002. Les acquisitions de sommaires enregistrent une baisse de l'ordre de 20 %. On peut supposer que, dans l'hypothèse d'une hausse constante des acquisitions de contenus électroniques par les BU, la part des contenus en texte intégral devrait être croissante.

Lorsque l'on se penche plus précisément sur les bibliothèques spécialisées en SHS et en droit/économie, le phénomène est accentué. En effet, dans un secteur où les acquisitions de contenus électroniques n'ont progressé que de 17 %, les contenus en texte intégral (base de données texte intégral et revues) représentent une augmentation de 62 %.

Dans le cadre du développement d'une offre de contenus numériques proche des manuels, il nous a semblé intéressant d'analyser plus en détail les acquisitions de bases de données en texte intégral qui constituent la grande majorité des achats en bibliothèques universitaires de sciences humaines et sociales.

Les bases de données en texte intégral acquises par ces bibliothèques sont concentrées dans un nombre très limité de produits :

- PCI Full Text (Internet) de l'éditeur Chadwyck-Healey : 145 719 €
- Corpus de littérature médiévale (CD) de l'éditeur Champion : 88 285 €
- Bibliothèque des lettres (Internet) de l'éditeur Bibliopolis : 47 699 €

À eux trois ces produits représentent plus de 40 % des acquisitions de bases de données texte intégral

des BU de SHS. Le principal offreur (Chadwyck-Healey, propriété de Proquest) est anglais. Son offre *PCI full text* est un recueil d'archives de revues en SHS. Les BU de SHS représentent ainsi son plus gros chiffre d'affaires (305 298 €), devant l'INIST (138 471 €). Globalement, la demande actuelle des BU de SHS en contenu de type base de données en texte intégral représente un chiffre d'affaires de 1 600 000 €. Ce volume d'activité n'est pas à même, nous semble-t-il, de constituer des perspectives de développement suffisantes pour des éditeurs individuels.

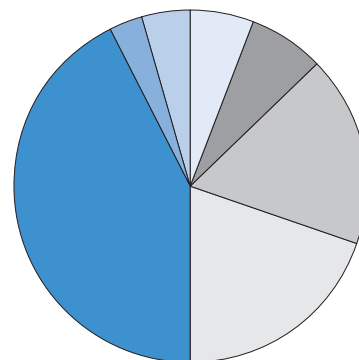
Le numérique dans le marché de l'édition universitaire française

Nous avons vu autour de quelles grandes lignes le marché de l'édition universitaire pouvait se découper. Les différents cas ainsi obtenus appréhendent de manière distincte le passage au numérique.

Dans le cadre de cet article, je me pencherai essentiellement sur le secteur des sciences humaines et sociales et plus précisément sur celui des manuels. Le secteur des manuels est toujours relativement absent du paysage de l'offre de contenus numériques universitaires.

Les manuels en SHS subissent un retard encore plus important dans le passage au numérique. C'est le secteur le moins avancé en comparaison avec celui des revues ou des manuels en STM³. Dans les SHS, c'est pour l'instant autour de sites compagnons que l'on observe un développement, limité, du numérique. Ces sites sont présentés comme un complément aux ouvrages papier et destinés plus précisément aux enseignants⁴. Quelques cas de sites compagnons « grand public » existent, mais ils constituent

Répartition des achats de produits électroniques par les BU



BDD bibliographique	: 4 709 852 €, 42 %
Bouquet bases	: 362 658 €, 3 %
BDD factuelle	: 482 832 €, 4 %
Sommaires	: 626 861 €, 6 %
Revue	: 769 022 €, 7 %
BDD Texte intégral	: 1 947 939 €, 18 %
Bouquet revues	: 2 168 837 €, 20 %

Source : Enquête sur les ressources électroniques acquises par les SCD, SICD et bibliothèques d'établissements d'enseignement supérieur.

surtout un appui promotionnel pour l'ouvrage papier⁵.

On remarque également la présence d'un certain nombre de titres universitaires au format *e-book* dans les catalogues en ligne d'acteurs comme Numilog (121 titres dont 90 des Éditions du Temps). À l'heure actuelle, ce type d'acteur constitue un canal de distribution intéressant pour les éditeurs jeunes ou peu distribués. On peut également citer Mobipocket avec une offre quasi exclusivement tournée vers le juridique. Globalement, l'offre de contenus de type manuels universitaires numériques, destinés à venir remplacer les manuels papier, est encore quasiment absente en SHS.

Quelques disciplines sont considérées comme des cas particuliers. Le droit, par exemple, peut s'appuyer

2. D'après l'enquête sur les ressources électroniques :

<http://www.sup.adc.education.fr/bib/>

3. Cf. par exemple l'offre de Pearson Education distribuée par Numilog.

4. Les sites compagnons de Nathan :

<http://www.nathan.fr/enseignants/sites.asp>

5. <http://www.lageopolitiquedinternet.com>

sur une clientèle plus solvable dans le domaine professionnel pour financer ses développements de produits numériques. Ainsi, la réalisation des produits numériques Dalloz n'a pu se faire que grâce aux perspectives commerciales liées au marché professionnel⁶. On note donc que, pour un certain nombre de disciplines (droit, gestion, informatique ou marketing), le financement des contenus pédagogiques numériques ne se fait que sur la base d'un financement extérieur, ne provenant pas du milieu universitaire, mais du milieu professionnel. On peut se demander si, à terme, cette construction économique permettra de répondre au mieux aux attentes des enseignants et des étudiants.

Pour les autres disciplines en SHS, des pistes de développement d'une offre numérique de manuels universitaires s'appuient dans la plupart des cas sur une entité « agrégateur » de contenus.

Cette notion apparaît au travers du regroupement d'éditeurs et d'universitaires au sein de projets comme Manum⁷ ou le Canal numérique des savoirs⁸.

Les pouvoirs publics se sont inscrits dans une politique plus large de développement des TICE (Technologies de l'information et de la communication pour l'enseignement). Les programmes Campus numériques⁹ ont permis la structuration d'acteurs autour de plusieurs projets disciplinaires de développement d'enseignements à distance ou partiellement présentiels. Les 77 projets soutenus par Campus numériques couvrent tous les champs disciplinaires et visent la formation initiale et la formation continue. Ils ont été sélectionnés

au cours de deux appels à projet en 2000 et 2001.

Le développement des Environnements numériques de travail (ENT), ESUP-Portail, ENCORA, EPPUM, Monte-Cristo¹⁰, s'est orienté vers les usages et l'intégration des TIC dans les activités, pédagogique et autres, des universités. Pour l'instant, le développement

Face à cette offre restreinte des éditeurs francophones, les acteurs anglo-saxons ont développé une offre anglophone nettement plus fournie en contenus apparentés à des manuels numériques en SHS

de contenus, autres que les contenus produits par l'université, n'a été que très peu abordé.

Face à cette offre restreinte des éditeurs francophones, les acteurs anglo-saxons ont développé une offre anglophone nettement plus fournie en contenus apparentés à des manuels numériques en SHS. Plusieurs acteurs nouveaux sont apparus, ni libraires, ni éditeurs. Ils se sont positionnés auprès des éditeurs en place comme des agrégateurs de contenus numériques. Ces nouveaux entrants comme Xanadu, Ebrary, ou Heron ont tenté de développer un modèle économique nouveau en tant qu'intermédiaire.

On peut tirer plusieurs enseignements de l'historique de ces acteurs. Le premier est le glissement de quasiment tous vers un modèle B2B (Business to Business). En effet, ceux

qui avaient choisi le modèle B2C (Business to Consumer) : Questia ou Xanadu, sont rapidement revenus à un schéma de vente aux institutions. Le deuxième enseignement est la difficulté à trouver un modèle économique satisfaisant. En effet, plusieurs acteurs ont été rachetés faute d'être arrivés à un équilibre satisfaisant (Xanadu par Metatext et Heron par Ingenta). Enfin, le troisième enseignement est la concentration et le renforcement de certains acteurs du domaine qui semblent rapidement devenir incontournables dans la fourniture de documents numériques.

L'hypothèse d'un agrégateur

La problématique est donc aujourd'hui de trouver une solution face à l'absence de potentialités financières du marché des manuels universitaires numériques en SHS pour les éditeurs. Cette solution doit-elle venir du domaine public ou du domaine privé ? Quel en est l'enjeu pour l'édition universitaire française en SHS et pour les universités ? Dans le contexte présenté ci-dessus, on peut envisager plusieurs scénarios d'évolution.

Un agrégateur privé ou public

Le premier scénario est l'affaiblissement, à terme, de l'édition francophone universitaire en sciences humaines et sociales. Comme c'est pratiquement le cas actuellement dans l'édition de recherche en STM, le renforcement de l'édition anglophone peut venir supplanter l'édition francophone et s'inscrire dans un cercle vertueux (la langue utilisée pour écrire étant majoritairement celle utilisée pour lire). Les éditeurs anglophones risquent, dans la recherche de nouvelles voies de croissance, de s'intéresser au marché de l'édition francophone. Sans vouloir adopter une position plus ou moins « protectionniste », il ne nous semble pas que ce scénario s'inscrive dans la

6. Intervention de Renaud Lefebvre lors du colloque TIC et diffusion de la production éditoriale, 13 octobre 2003—Université Paris XIII.

7. <http://manum.enssib.fr>

Cf. dans ce numéro, l'article de Marc Minon, « Manum, Manuels numériques : projet expérimental de bibliothèque numérique pour les étudiants en sciences humaines et sociales », p. 44.

8. <http://www.cns-edu.net>

9. <http://www.educnet.education.fr/superieur/campus.htm>

10. Voir note 9.

logique des politiques actuelles d'université de masse.

Le deuxième scénario est celui du développement d'un agrégateur public de contenus universitaires en SHS. Cette hypothèse impliquerait non seulement un niveau d'investissement très élevé, mais aussi une cohésion de l'ensemble des acteurs publics et privés autour d'une seule entité, ce qui ne nous semble pas réaliste. De plus, cette solution entraînerait une importante distorsion de concurrence sur le marché.

De la même manière, la mise en place d'un agrégateur équivalent issu du secteur privé nous paraît tout à fait improbable. Le niveau potentiel de retour sur investissement d'un tel projet semble trop faible et aléatoire pour réussir à mobiliser autour de lui un nombre suffisant d'acteurs privés prêts à investir dans ce domaine.

Pour faire face à cette absence de potentialités du marché et à sa complexité, il nous semble qu'un tiers, transversal au secteur, et qui prendrait, lui aussi, la forme d'un agrégateur, pourrait constituer une hypothèse plausible. Sur cette base, nous pouvons considérer deux éventualités. La première est celle d'un acteur étranger, vraisemblablement anglo-saxon, qui se tournerait vers le marché francophone comme perspective de croissance. Cet acteur pourrait s'appuyer sur une infrastructure et un savoir-faire déjà établi. De plus, l'équilibre de son activité obtenue sur les marchés anglophones lui permettrait une politique commerciale agressive auprès des acteurs français.

Un agrégateur mixte

L'autre éventualité, présentée par le projet Manum et que nous privilégions, est celle d'un acteur français mixte, rassemblant des acteurs privés et publics, autour d'une infrastructure ouverte de diffusion de contenus. Cet acteur bénéficierait d'une proximité avec les milieux enseignants universitaires et de la compétence éditoriale de ces partenaires

privés. Nous allons essayer de préciser les fonctions et les conditions de réussite de cet acteur.

Avant tout, on peut s'interroger sur la nécessité d'envisager l'émergence d'un nouvel acteur intermédiaire dans la diffusion de contenus éditoriaux numériques. Cette interrogation apparaît dans les différents projets traitant de cette problématique¹¹, et peut s'expliquer par plusieurs facteurs. Premièrement, par la logique de gratuité du web. Cette logique est renforcée, dans le secteur universitaire, par la tradition d'accès libre à l'information ou aux documents, au travers des bibliothèques universitaires. Deuxièmement, par la structure du web. En effet, la structure et les protocoles du web ne facilitent pas la mise en place de relations commerciales de niveau B2C. La faible fiabilité perçue des moyens de paiement en ligne accentue ces difficultés. Enfin, par l'unité de diffusion. Le format papier des contenus éditoriaux ne semble pas être adapté à une diffusion efficace en ligne.

Pour faire face à ces trois obstacles, il nous semble qu'un acteur d'intermédiation pour la diffusion de contenus en ligne doit remplir un certain nombre de fonctions.

Dans un premier temps, cet acteur doit permettre une dissociation des utilisateurs et des acheteurs de contenus. Cette séparation amène une limitation du nombre d'interlocuteurs pour les acheteurs comme pour les offreurs. Il est plus aisé de contrôler une relation commerciale entre un nombre restreint de fournisseurs de contenus et une population limitée d'acheteurs (en l'occurrence on pensera évidemment au rôle des BU). De plus, cette intermédiation doit permettre de mutualiser les coûts de mise en place de DRM (Digital Rights Management ou gestion des droits numériques) entre plusieurs acteurs.

Dans un second temps, l'agrégateur joue un rôle de gestion et de dif-

fusion des licences. La diffusion de contenus en ligne sous la forme de licence est une hypothèse qui apparaît de plus en plus recevable. Sur cette base, l'acteur intermédiaire peut remplir un rôle de gestion et de diffusion de licences d'accès, ce rôle n'étant pas, *a priori*, à la charge de l'éditeur. En effet, la commercialisation de licences diffère de la vente d'ouvrages, puisqu'elle relève d'une relation commerciale dans la durée, contrairement à l'achat d'un ouvrage papier.

Enfin, il nous paraît clair que le glissement vers le numérique de contenus éditoriaux de type ouvrages doit passer par une évolution de l'unité de diffusion de base. En effet, nous préférons inclure dans la notion de numérisation à la fois le problème de la conversion papier vers le numérique, mais aussi le redécoupage des documents. Ce découpage des documents vise à répondre à des usages spécifiques liés à l'exploitation de documents numériques. La construction de savoirs visée par les ouvrages papier est souvent remplacée par une recherche d'information, pour laquelle la granularité des documents doit être plus fine. De plus, la commercialisation de licences d'accès n'est pertinente que dans le cas d'accès à des collections multi-éditeurs. La troisième fonction de l'agrégateur doit donc être de construire des collections en reformatant les documents. L'agrégateur prendrait donc en charge les fonctions suivantes : commerce, gestion, numérisation.

On peut observer que les secteurs bénéficiant déjà d'acteurs intermédiaires assumant une ou plusieurs de ces fonctions passent plus facilement au numérique. Ainsi, l'avance du secteur des revues peut s'expliquer par la présence des agences d'abonnement comme acteur intermédiaire. Elle s'explique également par la structure des contenus édités (le découpage des revues en articles) qui correspond mieux à une diffusion en ligne. C'est ainsi que le secteur de la presse, grâce au découpage naturel de son contenu sous forme d'articles,

11. Projet Manum et projet Heron : <http://www.heron.ingenta.com/>

a pu basculer plus facilement vers le numérique.

La proposition de développement d'une offre de contenus éditoriaux numériques universitaires autour d'un agrégateur semble une hypothèse de développement relativement cohérente et acceptée par plusieurs acteurs du domaine. Pourtant elle tarde à se concrétiser.

Dans le secteur privé, l'éclatement de la production ne permet pas à un acteur en particulier de se positionner naturellement comme agrégateur.

**La proposition
de développement
d'une offre de contenus
éditoriaux numériques
universitaires autour
d'un agrégateur semble
une hypothèse
de développement
relativement cohérente
et acceptée par plusieurs
acteurs du domaine**

La période de profonds bouleversements que vient de traverser le milieu de l'édition a également freiné les acteurs privés dans une éventuelle prise de risque sur ce marché. De plus, les perspectives ouvertes, à l'heure actuelle, par ce marché ne semblent vraisemblablement pas permettre d'atteindre un niveau d'acti-

tivité viable, même à long terme. Enfin, le risque de cannibalisation entre une activité numérique et une activité papier pour un éditeur reste une inconnue de poids dans la décision d'un investissement conséquent dans le numérique.

Dans le secteur public, la position d'un tel acteur, à la fois en relation avec le secteur du livre, l'Éducation nationale et les bibliothèques, rend difficile la mise en place d'un acteur public légitime pour ce rôle d'agrégateur.

Dans ce contexte, la proposition du projet Manum (cf. *supra*) de constituer un acteur mixte privé-public ouvert pourrait être une solution de développement. La mutualisation des coûts que permettrait une telle structure viendrait compléter un soutien financier public pour rendre viable une structure commune de diffusion de contenus numériques universitaires. Cette structure, ainsi légitimée, se positionnerait naturellement comme un interlocuteur pour les bibliothèques universitaires.

Conditions nécessaires au développement d'une offre

À la vue de la situation actuelle du secteur de l'édition universitaire en sciences humaines et sociales en France, il nous semble que le développement d'une offre de contenus numériques universitaires dans ce domaine implique plusieurs conditions nécessaires, voire indispensables.

Tout d'abord, une collaboration étroite entre le milieu de l'édition, les pouvoirs publics et les universitaires sur ces questions : cette collaboration est indispensable à l'émergence d'un

acteur agrégateur légitime et efficace. Elle doit permettre de mettre en place une plate-forme de diffusion de contenus numériques en SHS. Elle bénéficierait du savoir-faire des éditeurs dans la sélection et la création de contenus adaptés, mais aussi de la connaissance des usages du milieu universitaire. La légitimité et le soutien financier apportés par les pouvoirs publics constituent le troisième élément clé.

Ce soutien financier s'explique par le risque non négligeable de cannibalisation du papier par le numérique, et par le fait que les expérimentations ou les projets pionniers dans ce domaine représentent un investissement à risques pour les acteurs privés.

Nous pensons qu'il est important que ce développement se fasse à court ou moyen terme. En effet, la place de la langue française dans les milieux universitaires en sciences humaines et sociales est menacée par le développement de contenus numériques majoritairement anglophones. L'utilisation facilitée de ces ressources numériques peut concurrencer fortement les ressources papier francophones dans le travail de recherche universitaire.

À terme, comme cela a été le cas pour les Sciences, Techniques et Médecine, la langue de lecture devenant la langue de publication, la diffusion des résultats de la recherche pourrait basculer vers des éditeurs de langue anglaise. Ce glissement mettrait en danger, de notre point de vue, l'édition universitaire française en SHS et pénaliserait à terme la diffusion des résultats scientifiques français dans ces disciplines.

Mars 2004