

Collaboration public-privé

L'expérience de la British Library

La British Library multiplie les partenariats avec le secteur privé : par expérience, elle a compris que ces derniers permettent des résultats impossibles à obtenir en travaillant seul.

Pourquoi des partenariats ? Un partenariat sincère entre secteurs public et privé induit des avantages pour les deux parties, condition *sine qua non* d'un engagement réciproque pour la réussite d'un projet. Les partenariats peuvent fournir à un organisme public des financements non disponibles autrement, par exemple pour de grands projets de numérisation. Travailler avec le secteur privé permet également d'utiliser des ressources qui ne seraient autrement pas disponibles aisément : expertise technologique, logiciels ou plates-formes matérielles, marketing ou compétences. Le secteur privé peut de son côté bénéficier d'un accès à un contenu, à des publics et à une image de marque. Règle essentielle, le bénéfice commercial doit être clair et le projet pérenne. Toutefois, il faut garder à l'esprit qu'un partenariat n'est pas toujours facile et que des inconvénients peuvent apparaître pour les deux parties. Le secteur public peut ne pas être habitué à des négociations commerciales. Bien souvent, ses compétences ne sont pas adaptées pour faire évoluer en permanence un produit ou un service dans un environnement dynamique et concurrentiel. De leur côté, les partenaires privés ne comprennent pas toujours les structures de gouvernance publique et les procédures de validation. Des frustrations éventuelles sont à prévoir en raison du temps parfois nécessaire à des avancées réelles. Des deux côtés, un ajustement culturel s'impose pour travailler ensemble et respecter les souhaits réciproques.

Pour les partenariats avec le secteur privé, la British Library adopte une approche structurée qui peut se décomposer en quatre étapes.

S'aligner sur les objectifs stratégiques : la British Library s'inscrit dans un cadre stratégique à trois ans ; les projets d'envergure doivent respecter des objectifs identifiés. Il s'agit généralement de projets que la bibliothèque ne pourrait pas financer elle-même. La première étape du partenariat consiste à dresser une liste complète des partenaires potentiels, qui sera passée au crible pour trouver le plus adapté.

Évaluer les partenaires potentiels : une évaluation précise doit être effectuée afin de s'assurer que les candidats sont les bons, un aspect d'autant plus important qu'ils vont utiliser des fonds publics. Les critères d'évaluation sont définis avant que soient organisées des discussions avec quatre ou cinq candidats.

Sélectionner les partenaires et négocier : des discussions exhaustives et approfondies sont ensuite organisées avec un partenaire sélectionné, avant qu'un protocole d'accord ou un contrat ne soit signé.

Mettre en œuvre et contrôler le projet : un programme régulier de points d'avancement doit être établi entre le titulaire désigné du projet et l'organisation partenaire, afin de garantir une fluidité dans le déroulement du projet. Les résultats doivent être contrôlés et un point régulier sur les réalisations doit être assuré.



Ces dernières années, la British Library a entrepris plusieurs partenariats public-privé. Exemple récent et suivi d'un partenariat solide, celui engagé avec Cengage Gale, éditeur spécialisé qui a une bonne connaissance des marchés britannique et international de l'éducation et de la formation continue. Dans le cadre de son partenariat avec la British Library, Cengage Gale a rendu disponibles les versions numérisées de journaux des XVII^e, XVIII^e et XIX^e siècles. À ce jour, près de 13 millions d'articles sont disponibles pour les institutions d'enseignement supérieur et au sein de la British Library. Un modèle d'abonnement pour un accès en ligne élargi est en cours d'élaboration.



Cutting the Sugar Cane, from 'Ten Views in the Island of Antigua', 1823. www.bl.uk/onlinegallery

Ce service n'aurait pu être assumé par la British Library seule. Le modèle économique développé était à la fois complexe et innovant, et ce partenariat est bénéfique aux deux organisations. Avec ce projet et d'autres, la British Library a prouvé son ouverture et montré que le secteur privé est à même de comprendre les besoins et responsabilités du secteur public. Au final, les consommateurs des deux secteurs peuvent en tirer profit. Si leurs clients sont satisfaits, secteur privé et secteur public ont tous deux beaucoup à gagner.

Dame Lynne Brindley

British Library, Royaume-Uni

www.bl.uk

Public and Private Partnerships: The British Library's Experience

The British Library is continuously seeking new ways in which to share its collection with a wider audience, in the UK and across the world. It has become an exponent of partnerships with the private sector, having found through experience that they can bring benefits that could not be realised working alone, and assist the Library in achieving its ambitious goals.

This experience of successful partnerships with the private sector offers the opportunity of thoughts on what contributes to a successful partnership, and the pitfalls to avoid.

Public-Private-Partnerships: Die Erfahrung der British Library

Die britische Nationalbibliothek ist ständig auf der Suche nach neuen Wegen, um ihre Sammlungen im In- und Ausland einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Sie ist Partnerschaften mit der Privatwirtschaft eingegangen und hat durch Erfahrung erkannt, dass diese Zusammenarbeit Werte schaffen kann, die nie im Alleingang geschaffen worden wären, und dass Privatunternehmen die Bibliothek bei der Erlangung ihre hochgesteckten Ziele unterstützen. Diese Erfahrung erfolgreicher Kooperationen mit der Privatwirtschaft bietet die Gelegenheit zur Reflexion, welche Faktoren zu einer erfolgreichen Partnerschaft beitragen und wie Fallstricke zu umgehen sind.