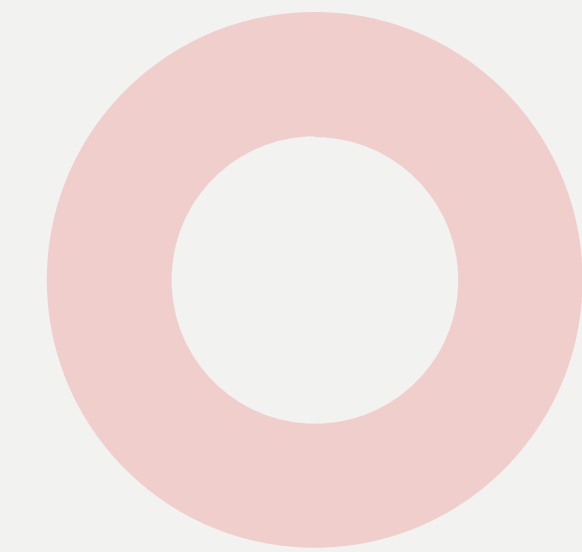


Vivre du logiciel libre... pour de vrai

Lucie Anglade & Guillaume Ayoub — CourtBouillon
Journées du Logiciel Libre 2024

1. Qui nous sommes et ce que nous faisons
2. Les avantages du libre
3. Les sources de financement
4. Notre retour d'expérience
5. Conclusion



Qui nous sommes et ce que nous faisons

(Vous allez voir 👁️, c'est passionnant...)



On est deux ingénieurs en informatique avec  **formation en commercial ou en marketing.**

Les trucs vraiment chouettes qu'on propose aux clients, **ce sont les idées des autres**, pas les nôtres. (Vous avez vu le beau logo ? Ben c'est pas nous.)



WeasyPrint est un logiciel qui **génère des documents PDF à partir de HTML et de CSS** (on n'invente rien, on implémente juste des spécifications).

On a donc pour ambition stupide de **créer et maintenir un navigateur** (le truc que même Microsoft a abandonné tellement c'était nul comme idée).

(Et le logo, tout comme le site, c'est toujours pas nous, bien évidemment.)

Guillaume Ayoub

Un rapport pathologique avec les **emojis**. ⚠️

Super gêné à l'idée de facturer les clients. « Franchement, ça, on va pas leur faire, sinon ils vont être tristes. » 🐱

Adore enlever des lignes de code. « D'accord, c'est pas du tout la fonctionnalité que je devais développer, ça sert à rien pour les gens qui utilisent, mais c'est vraiment plus élégant comme ça ! » 🗑️

Lucie Anglade

Aucune faille.

Aucun problème.

Aucun défaut.

(À part une **peur panique** 🤪 à l'idée d'aborder ses minuscules et indécelables petites faiblesses.)

Rendons-nous à l'évidence...

On est bien **trop limités** pour un projet bien trop ambitieux.

On n'est juste **pas adaptés** à la mission.



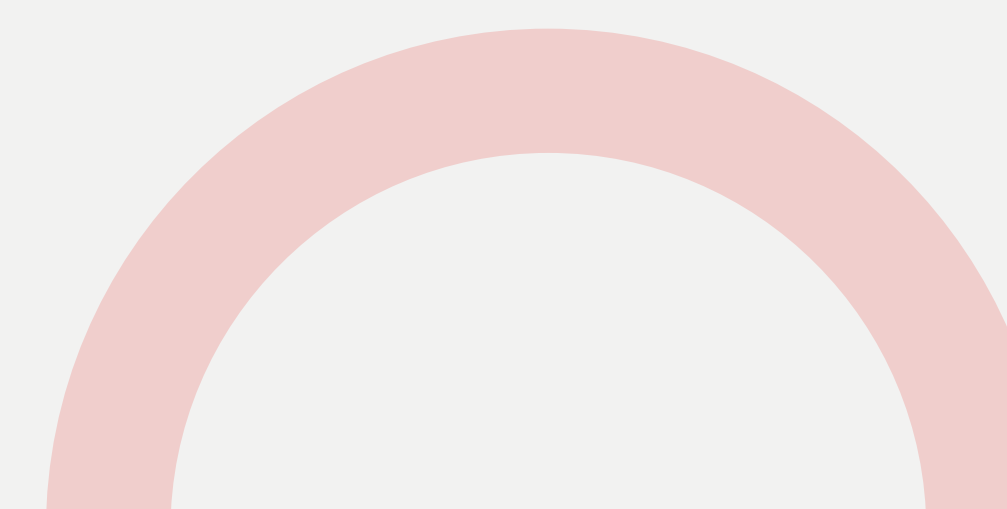
Rendons-nous toutes et tous à l'évidence...

Vendre du logiciel gratuit, et arriver à en vivre, c'est **voué à l'échec**.

Ce n'est juste **pas adapté** à la mission.

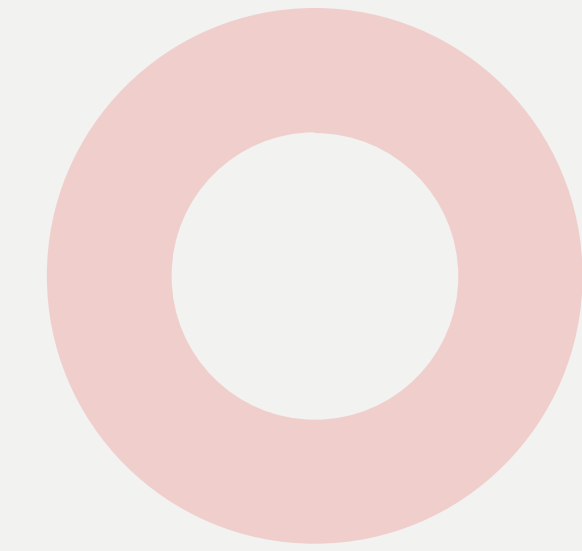
(Voilà, c'est fini la présentation ! 🙌)

(Ou pas...)



Les avantages du libre

(Ben non, c'est pas fini, quelle surprise ! 😲)



On ne peut pas s'arrêter aux limites

Le logiciel libre a des inconvénients par rapport au logiciel propriétaire lorsque l'on veut en vivre.

Ces problèmes existent, on ne peut pas les nier.

Mais **il existe également des avantages qu'il faut mettre en avant**, en particulier pour les entreprises clientes.

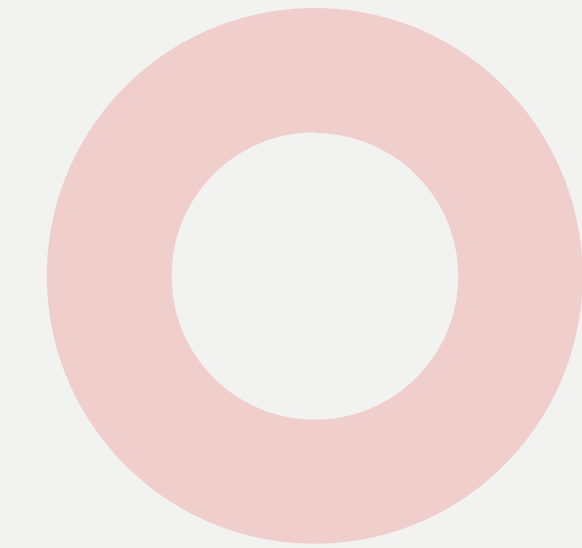
(En gros : ne faites pas une présentation comme le début de la nôtre, hein ! 😊)

Transparence

Nos clients peuvent **voir le code** que nous écrivons.

L'historique est public, incluant les personnes qui ont participé au développement.

La qualité du projet est directement visible, pour le code, les tests, le style...



Maintenabilité

Notre code peut être **audité et maintenu par n'importe qui** (même si nous sommes les plus compétents pour faire ça !)

Nous ne retenons pas nos clients en otage par rapport aux corrections de bugs et aux développements futurs.

Nous avons potentiellement **une large base d'utilisatrices**, ce qui assure un fonctionnement pour un grand nombre de cas différents.

Adaptabilité

Notre code peut être adapté pour des usages particuliers, pour des besoins fonctionnels, réglementaires, d'accessibilité...

Les anciennes versions de nos logiciels sont toujours disponibles, les modifications peuvent être intégrées dans les versions précédentes.

Les logiciels sont potentiellement gratuits, sans barrière financière à l'essai et à l'adoption.

Communauté

Nous œuvrons pour la création de communs, nous participons à la création de savoir public.

Des personnes extérieures au projet participent à son développement, à sa documentation, à la détection de bugs. Elles deviennent actrices de son développement.

Tout le monde a intérêt à ce que le logiciel soit meilleur.

Les avantages intrinsèques du libre sont des avantages concurrentiels forts

Le choix des entreprises pour un outil est un **choix multifactoriel**, qui ne s'arrête pas au prix ou à la notoriété.

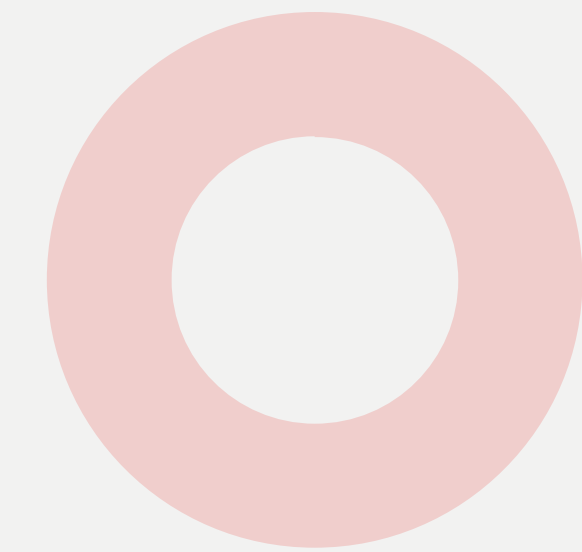
La communication, le discours commercial, les offres doivent **s'appuyer sur ces avantages.** 💪

Nous pouvons démystifier et décroisonner le logiciel libre. **Ses valeurs sont puissantes.**

Il existe des gens honnêtes et sympas 😊, avec de l'argent 💰, qui seront ravis de vous en donner 🤝, à la hauteur de ce qu'ils en tireront 📈.

Les sources de financement

(C'est bien beau, mais comment on gagne de l'argent ?)



Vendre le logiciel

Le logiciel libre est **partageable et utilisable gratuitement**... à certaines conditions.

Il est possible de **vendre du logiciel libre** sous d'autres licences... à certaines conditions.

Les avantages :

- Pas de travail supplémentaire (vous vendez le code que vous avez déjà écrit, hihhi).
- Un logiciel déjà largement utilisé, testable gratuitement.

Un exemple : Qt ([prix](#), [logiciel libre](#)).

Vendre du développement sur le logiciel

Il est possible de se faire payer pour **ajouter des fonctionnalités et corriger des bugs** dans votre application.

Les avantages :

- Le logiciel s'améliore continuellement.
- Les clients ne changent rien à leurs habitudes, ils mettent simplement à jour à la sortie de la prochaine version.
- Pour une fonctionnalité payée, les clients bénéficient de toutes les fonctionnalités payées par les autres (et peuvent même se mettre à plusieurs pour payer).

Un exemple : Wagtail (nouvelles fonctionnalités, feuille de route).

Vendre du développement sur des plugins du logiciel

Des **fonctionnalités annexes et optionnelles** peuvent être ajoutées sous forme de plugins.

On peut proposer des **fonctionnalités payantes**, avec un choix réfléchi de licences, ou avec du propriétaire.

Les avantages :

- On peut développer autour de logiciels qu'on ne maintient pas.
- On bénéficie des autres plugins pour construire des solutions sur mesure.

Un exemple : Wordpress (plugins).

Vendre l'intégration du logiciel

Le logiciel est **directement intégré** dans les applications du client.

Les avantages :

- Il est possible de participer au développement de l'application du client.
- Les clients bénéficient d'une solution parfaitement configurée et adaptée.

Un exemple : Igalia (services).

Vendre de la formation sur le logiciel

Les clients peuvent être **formés à l'utilisation du logiciel**, pour gagner en autonomie et en efficacité.

Les avantages :

- On utilise et fait utiliser le logiciel et sa documentation (eating your own dog food 🐕).
- On peut vendre une même formation plusieurs fois.
- Les clients sont autonomes sur l'utilisation du logiciel (même si, au final, ils ont intérêt à continuer à utiliser **votre** logiciel 🤔) et peuvent devenir ambassadeurs.

Un exemple : [RealPython \(page d'accueil\)](#).

Vendre du développement avec le logiciel

Le logiciel que l'on développe peut être utilisé pour **produire le résultat final** souhaité par les clients.

Les avantages :

- On utilise son propre logiciel (eating your own dog food, again 🐶🍲).
- Les clients ont une solution complète pour résoudre leur problème réel, plus qu'un outil.

Un exemple : WeasyPrint ([samples](#), [support](#)).

Vendre du conseil sur le logiciel

Les avantages :

Plus que du code, il est possible de **vendre une véritable vue d'ensemble** concernant l'intégration et l'utilisation du logiciel dans les solutions du client.

- On vend une prestation potentiellement longue et rémunératrice.
- Les clients ont un accompagnement global qui peut l'emmener plus loin que son simple besoin.
- La relation avec les clients peut se rapprocher du partenariat.

Un exemple : Videolabs ([VLC team](#), [boutique](#)).

Vendre du support sur le logiciel

Pour les applications plus critiques, certains clients sont intéressés par un **support rapide**, de la correction de bugs au développement de fonctionnalités personnalisées.

Les avantages :

- Un abonnement récurrent, une relation sur le long terme.
- La qualité du logiciel joue en faveur d'une activité rémunératrice.
- Les grandes (et riches) entreprises ont besoin de ce service.

Un exemple : Curl ([support](#)).

Vendre le logiciel en tant que service

Il est possible de **vendre un abonnement à une plateforme en ligne** permettant d'utiliser le logiciel sans l'installer.

Les avantages :

- On utilise son propre logiciel, intensivement (🐶🐶🐶🐶🐶🐶).
- Un abonnement récurrent, des capacités de développement d'activité intéressantes.
- Le service offert par le logiciel devient accessible à un grand nombre de personnes moins techniques.

Un exemple : Sentry ([prix](#)).

Ne pas vendre

On peut gagner de l'argent sans rien vendre ! **Subventions, fondations, dons...**

Les avantages :

- Peu de travail (à vous les vacances 🌞🏖️) !
- De la visibilité bénéfique pour les clients (une bonne dose de karma à peu de frais).
- Une assurance que votre travail est pérenne.

Un exemple : Godot (dons récurrents).

Notre retour d'expérience

(Notre vie, notre œuvre, nos avis)



L'idée

Pour de l'automatisation, on n'en peut plus de Word, LaTeX, Firefox...

Viens, on fait **notre propre navigateur ?!**

Les premières lignes de code

On résout nos propres problèmes, tout en pensant ouvert, large et solide.

Le développement, la communauté, les institutionnels

Des personnes et **des entreprises commencent à utiliser le logiciel** (et à se plaindre sur les tickets).

On participe au **W3C** (qui adore les gens qui ont des idées stupides).

Les premières idées de financement

Recevoir des dons est sans doute l'étape la plus simple et la moins engageante.

Il est temps d'essayer de **prendre contact** avec toutes ces personnes inconnues qui utilisent le logiciel.

L'envol

Il est temps de créer **CourtBouillon pour vivre du logiciel libre...** dans 3 ans ?

Le statut d'entrepreneur salarié en coopérative

On a besoin de temps et d'argent pour lancer une activité.

C'est utile d'être accompagné, et d'avoir un statut qui permet de ne pas être dans l'urgence dès le début.

On est à Elycoop, **une CAE** (Coopérative d'Activité et d'Emploi).

Les premières étapes

Zut, **c'est le COVID** 🦠. Comment on va vendre nos services aux gens qu'on connaît ?

C'est parti pour la **rédaction de contenu** (il paraît que la com sert à quelque chose).

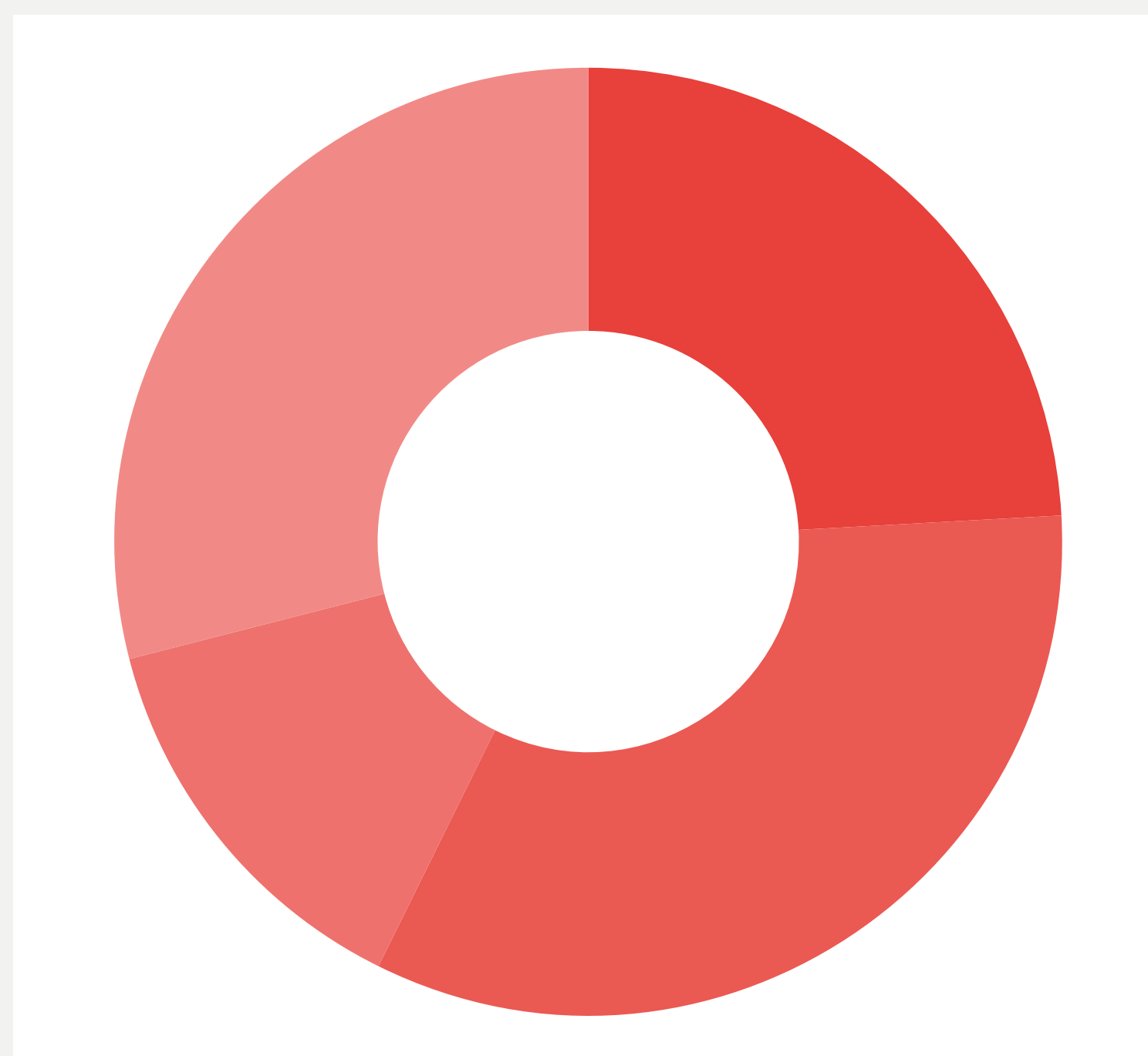
Mais en fait... **on trouve des clients plus vite que prévu !**

Les chiffres d'affaires

2021 — 27 660 €

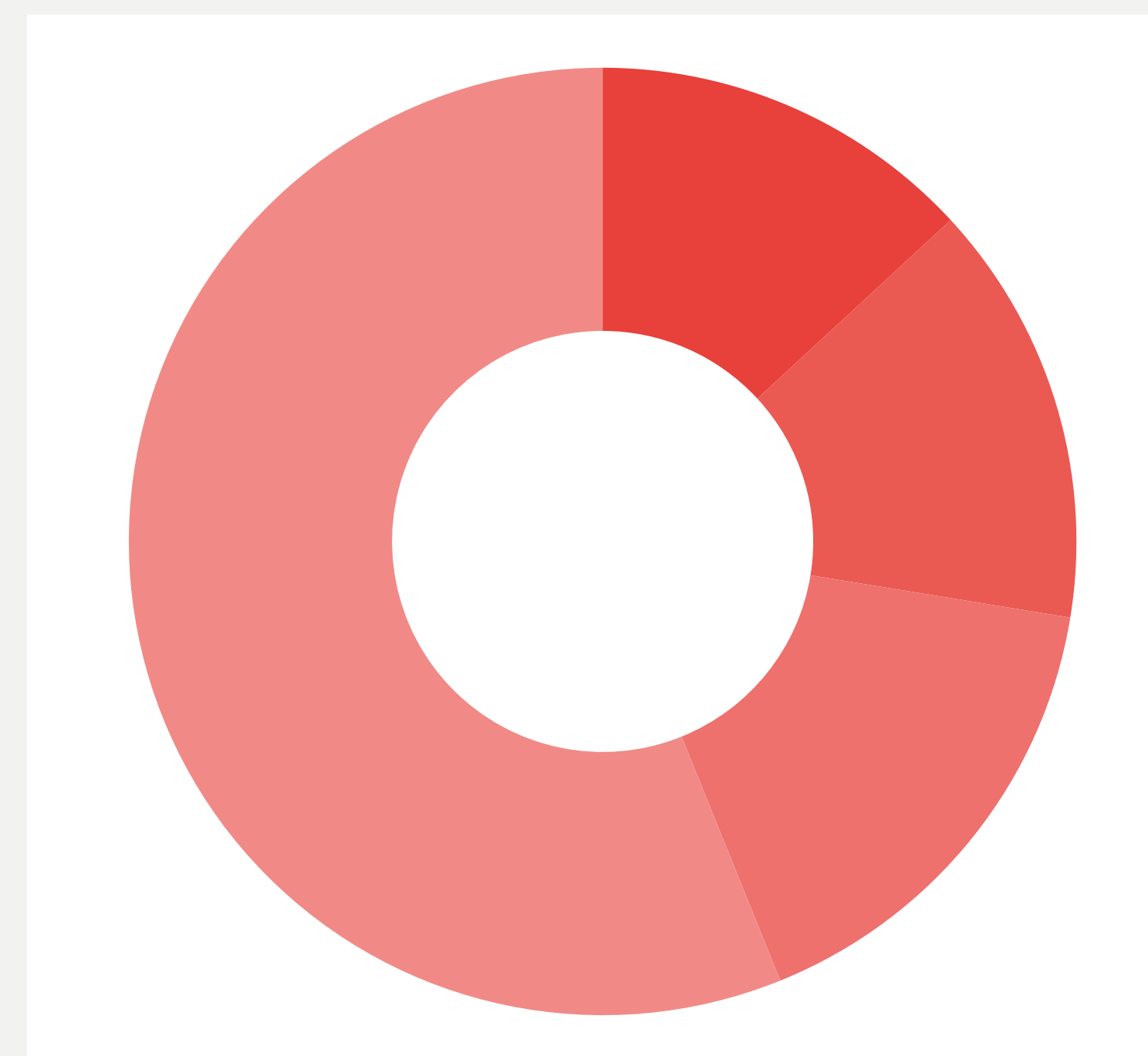
2022 — 72 950 €

■ HTML & CSS
■ Bugs & features
■ OpenCollective
■ Other



2023 — 61 300 €

■ HTML & CSS
■ Bugs & features
■ OpenCollective
■ Other

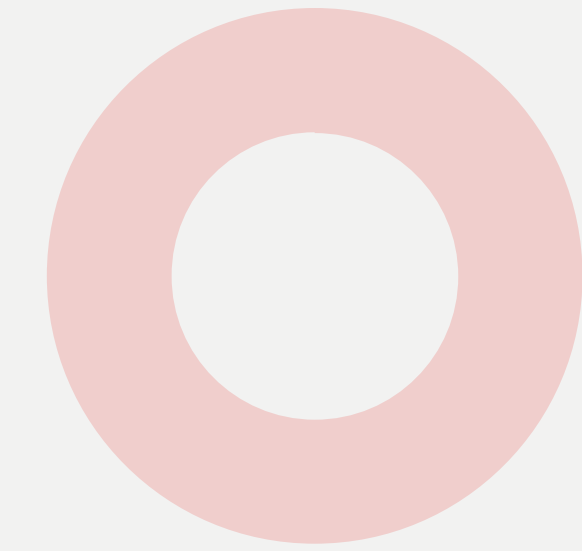


Pour 2024 ? Entre 60 000 € et 65 000 €, et plus d'activités connexes.

Comment on gagne de l'argent

- ❌ Vente du logiciel
- ✅ Développement sur le logiciel
- ❌ Développement de plugins
- ✅ Intégration du logiciel
- ❌ Formation sur le logiciel
- ✅ Développement avec le logiciel
- ✅ Conseil
- 🤔 Support
- ❌ Logiciel en tant que service
- ✅ Dons, 🤔 Subventions

Et le futur ?



Ce qui fonctionne

Des clients qui nous ressemblent, qui sont contents de travailler avec nous, avec qui on est contents de travailler, et qui ont plein d'idées.

Un besoin qui s'étend, **des relations plus durables**, récurrentes.

Plein de clients **partout dans le monde** 🌍.

Un logiciel qui est **de plus en plus utilisé** 📈 (top 1 % des téléchargements de paquets Python, soit 1,5 million de téléchargements par mois).

Une communauté croissante et souvent sympa, avec plein d'idées (et plein de bugs horribles).

Ce qui est dur

Peu de visibilité à long terme, beaucoup d'aléas.

Un temps de travail inégal.

Windows 🪟. macOS 🍏.

Les gens qui pensent qu'on doit travailler gratuitement pour eux.

Ce qui nous rend uniques

Un logiciel vieux de 10 ans avant d'être commercialisé, avec déjà beaucoup d'utilisateurices (donc de clients potentiels).

On est deux (et c'est vraiment bien) **dans une CAE** (et c'est vraiment pratique).

On adore les spécifications, on adore les documents, **c'est notre niche.**

Ce qui pourrait vous servir aussi

Communiquer, c'est bien, c'est utile pour trouver des clients ciblés.

Le libre ne fait pas peur à tout le monde. **Payer les gens dans le libre non plus.**

C'est souvent **utile de déléguer une partie du travail** (à des gens compétents dans leur domaine).

Conclusion

(Ce qu'il faut retenir)



Jouez sur vos avantages

Il est généralement facile de voir les points faibles lorsque l'on veut vivre du logiciel libre. Sans minimiser ces limites, il est important de **trouver et mettre en avant les avantages concurrentiels** que l'on a.

Votre situation est unique. Vous pouvez vous inspirer de ce qui fonctionne ailleurs, et l'adapter aux conditions particulières de votre projet.

Les solutions sont nombreuses et variées, on peut les combiner pour obtenir un modèle de développement robuste et adapté.

CourtBouillon

Nous sommes deux personnes passionnées et curieuses, créatrices de logiciels libres depuis **plus de 15 ans**.

Téléchargées plus de 30 millions de fois par mois, nos bibliothèques sont utilisées par de nombreuses grandes entreprises, organismes institutionnels et personnes indépendantes à travers le monde.

Nous vivons du logiciel libre, avec beaucoup de joie et d'enthousiasme, et nous travaillons dur pour que cela dure longtemps !

(C'est mieux comme présentation, non ?)

Et vous ?



Merci ! 🤝

- 🔗 courtbouillon.org
- 🔗 weasyprint.org
- 🐦 [@BouillonCourt](https://twitter.com/BouillonCourt)
- 📧 @courtbouillon@fosstodon.org
- **in** [courtbouillon](https://www.courtbouillon.org)

