

Épisode 4 : Faire de l'argent avec les logiciels libres

Comment est-ce possible?

L'économie servant à produire, distribuer et allouer des ressources rares, on peut se demander comment des entreprises arrivent à faire de l'argent avec des logiciels libres qui, par définition, sont librement distribuables et donc souvent gratuits.

En général, un logiciel est tout sauf une ressource rare. Il y a quinze ans, les coûts associés à la distribution d'une copie en plus d'un logiciel (le prix d'un CD et d'une boîte) étaient déjà négligeables comparés aux coûts de développement. Aujourd'hui, avec l'omniprésence d'Internet, ils tendent vers zéro. Ceci est aussi vrai pour les logiciels propriétaires. La solution adoptée par la majorité de l'industrie était alors de les raréfier artificiellement.

On a mis en place des systèmes de protection contre le copiage qui sont devenus de plus en plus envahissants. Les clients doivent signer des licences onéreuses qui leur donnent seulement le droit d'utiliser le logiciel dans des circonstances délimitées par le vendeur. Il est, par exemple, souvent illégal de louer/prêter un logiciel, pourtant légalement acquis, pour que quelqu'un d'autre puisse le tester alors qu'il n'y a pas de problème pour prêter un livre (sauf s'il est sur votre *iThing*). Les logiciels libres veulent éviter tous ces restrictions, ils encouragent même le copiage!

Mais comment peut-on donc baser un *business model* sur une ressource non rare? La solution à ce dilemme réside dans le terme "ressources" qui ne se limite pas seulement aux biens mais comporte aussi les services. Pour comprendre comment ça fonctionne, il faut se concentrer sur le monde des logiciels professionnels utilisés en entreprise. Ici, les coûts de la licence ne représentent pas la totalité des dépenses. On les achète presque toujours avec des contrats de maintenance et des formations. La monétarisation des logiciels libres, pour l'éditeur, a donc le désavantage de l'absence des frais de licence comme partie des revenus mais elle le compense par d'autres avantages que nous allons expliquer au moyen de quelques exemples.

Les contrats de service

Une entreprise qui veut faire tourner toutes ses bases de données internes (gestion du personnel, gestion des clients, gestion des stocks, comptabilité, etc.) sur un seul logiciel a intérêt à bien faire son choix puisqu'il lui sera difficile de changer par après. Dans tous les cas, elle ne va pas se contenter "d'acheter" ce logiciel et de se débrouiller toute seule. Typiquement, elle signe un contrat de garantie/service/maintenance. Le contrat inclut au moins l'installation sur place mais aussi, il spécifie une personne de contact et les détails de l'intervention garantie en cas d'urgence ou de mise à jour.

Tant que l'entreprise cliente peut se tourner vers un "vendeur" fiable qui fait preuve de références positives dans le passé, elle ne s'occupe pas trop du caractère libre du logiciel. Comme exemples concrets, il y a *OpenERP* et *RedHat*.

La programmation sur commande

La programmation sur la demande d'un client s'est toujours avérée intéressante puisqu'on peut lui facturer l'entièreté des coûts. Le code ainsi produit reste confidentiel dans le modèle propriétaire. Dans bien de cas, même l'acheteur ignore le fonctionnement interne du programme qu'il a commandé et le vendeur est interdit de l'utiliser dans d'autres contextes. Ce type de licences emprisonne les résultats du travail et produit des redondances incroyables.

Par contre, quand le logiciel conçu est destiné à être libre, on facture souvent uniquement une partie des coûts au client. Ce dernier sera incité à commander son code en open source puisqu'il paye moins. En même temps, le vendeur peut se permettre de facturer moins cher parce que ce code open source améliorera son portfolio de solutions disponibles. Il pourra vendre plus de contrats de maintenance. Le logiciel libre peut donc évoluer beaucoup plus vite qu'un logiciel propriétaire.

Les partenariats: producteur - installateur - client

Les partenariats perfectionnent la synergie entre le producteur et l'utilisateur du logiciel libre. L'entreprise partenaire s'occupe de tous les services à fournir sur place comme l'installation, la formation et la traduction de la documentation. Parfois elle étend le code source du logiciel pour ajouter des modules. elle profite de la crédibilité du producteur et reçoit une partie des revenus du contrat de service pour son travail. Le producteur se charge de fournir une équipe de base qui développe le noyau du programme et prend les décisions stratégiques à long terme. Il est heureux que les installateurs distribuent son produit. Chacun s'occupe de ce qu'il sait faire le mieux, une situation *win-win*. Cette collaboration est beaucoup plus difficile quand il s'agit d'un logiciel propriétaire, la confidentialité freine l'échange et le progrès.