

Fiche 3 — Modèles économiques du logiciel libre

Introduction

Le logiciel libre ne vit pas seulement d'idéalisme : il repose aussi sur des **modèles économiques solides et variés**.

Contrairement à une idée reçue, un logiciel libre peut **générer de la valeur**, rémunérer ses auteurs et soutenir des entreprises — tout en restant ouvert et partagé.

Cette fiche explore les **principaux modèles de financement et de pérennisation** du libre, de la contribution communautaire au SaaS à grande échelle.

Elle montre comment ces modèles se combinent pour équilibrer liberté, durabilité et viabilité économique.

1. Mythe et réalité : le libre n'est pas gratuit

1.1 Le faux paradoxe

Le terme “libre” se réfère à la **liberté**, pas au prix.

Un logiciel libre peut être vendu, à condition que son code source et ses libertés d'usage soient préservés.

Le modèle économique repose donc non sur la vente du code, mais sur :

- la **valeur ajoutée** des services,
- la **réputation** des développeurs,
- la **qualité** de la communauté.

1.2 Valeurs et viabilité

Un projet libre durable repose sur trois piliers :

1. **Une communauté active** : utilisateurs, testeurs, contributeurs.
2. **Un modèle économique clair** : soutien financier ou logistique.
3. **Une gouvernance stable** : règles, direction, objectifs.

2. Les grandes familles de modèles économiques

2.1 Le mécénat et le sponsoring

Les entreprises ou particuliers soutiennent un projet libre pour des raisons :

- techniques (utilisation en interne),
- stratégiques (visibilité, influence),
- éthiques (responsabilité sociale).

Exemples :

- GitHub Sponsors, OpenCollective, Patreon.
- Mozilla soutenue par Google via son contrat de moteur de recherche.
- Blender Foundation financée par de grandes sociétés (Epic Games, NVIDIA).

2.2 Le modèle de services

Le code est libre, mais l'entreprise vend :

- **du support** (aide, assistance, maintenance),
- **de la formation** ou du **conseil**,
- **de l'intégration sur mesure**.

Exemples :

- Red Hat (distribution Linux professionnelle).
- SensioLabs (soutien et formation autour de Symfony).
- Camptocamp (services autour de logiciels SIG open source).

2.3 Le modèle “open core”

L'entreprise propose :

- un **noyau libre**, accessible à tous,

- des **modules ou extensions propriétaires** payantes.

Exemples :

- GitLab : version Community libre, version Enterprise payante.
- Elastic : cœur libre, fonctionnalités avancées sous licence commerciale.
- Sentry, Grafana, ou Metabase adoptent aussi ce modèle hybride.

2.4 Le dual licensing

Un même logiciel est publié sous deux licences :

- une **libre** (pour la communauté),
- une **commerciale** (pour les entreprises qui veulent un usage propriétaire).

Exemples :

- MySQL (GPL et licence commerciale Oracle).
- Qt (GPL et licence pro pour intégration industrielle).

Ce modèle permet de concilier ouverture et rentabilité.

2.5 Le modèle SaaS (Software as a Service)

Le logiciel libre est utilisé comme base d'un **service en ligne payant**.

L'utilisateur ne paie pas le code, mais l'hébergement, la maintenance, les mises à jour, l'assistance.

Exemples :

- WordPress.com : hébergement payant du logiciel WordPress.
- Nextcloud Enterprise : solution hébergée et support premium.
- GitLab Cloud : version SaaS du projet open source.

3. Les défis économiques du libre

3.1 La soutenabilité

Beaucoup de projets reposent sur des **mainteneurs bénévoles** :

cela pose des risques de fatigue, d'abandon ou de dépendance critique.

Exemple célèbre : la faille *Heartbleed* dans OpenSSL (2014), causée par le manque de moyens humains.

3.2 Les dépendances invisibles

Les grandes entreprises utilisent quotidiennement des bibliothèques libres sans toujours contribuer en retour.

Des initiatives comme **GitHub Sponsors** et **OpenSSF** cherchent à corriger cette asymétrie.

3.3 La gouvernance économique

Trouver un équilibre entre :

- indépendance communautaire,
- pérennité financière,
- transparence des financements.

Certaines fondations (Linux Foundation, Apache Software Foundation) ont établi des modèles exemplaires à ce sujet.

4. Activités pratiques

Atelier 1 — Étude de cas : modèle économique d'un projet libre

- Choisissez un projet libre majeur (Symfony, Blender, Nextcloud, Mozilla, etc.).
- Analysez :
 - sa licence,
 - son modèle de financement,
 - ses sources de revenus (sponsoring, services, produits dérivés).
- Présentez les avantages et les limites du modèle choisi.

Atelier 2 — Proposition d'un modèle économique

- Imaginez le modèle de financement d'un **projet libre fictif** :
 - Quelle est sa finalité ?
 - Quels partenaires possibles ?
 - Quels leviers de financement (SaaS, dons, formation, partenariats) ?
- Rédigez un court descriptif économique (10-15 lignes).

Livrables attendus

- Fiche d’analyse économique d’un projet open source réel.
- Proposition écrite d’un modèle économique pour un projet libre hypothétique.

Évaluation

Critère	Description	Pondération
Compréhension des modèles	Identification claire des mécanismes économiques du libre	40 %
Qualité de l’analyse	Pertinence, réalisme, capacité de synthèse	40 %
Originalité et faisabilité de la proposition	Clarté du raisonnement et cohérence économique	20 %

Pour aller plus loin

- Étudier le rapport “Financer le logiciel libre” (CNLL & April, 2023).
- Explorer les plateformes de soutien : [Open Collective](#), [GitHub Sponsors](#).
- Lire *The Cathedral and the Bazaar* (Eric S. Raymond, 1999) pour comprendre la logique économique des communautés ouvertes.
- Observer les stratégies hybrides des acteurs modernes : Elastic, HashiCorp, Supabase, Strapi.

Message clé

Le logiciel libre n’est pas une utopie gratuite, c’est un **écosystème économique durable**, fondé sur la confiance, la coopération et la valeur partagée.

Comprendre ses modèles, c'est savoir comment **faire vivre le code au-delà de sa création.**