

## L'effet viral du logiciel libre agace

Alain McKenna, collaboration spéciale **LA PRESSE**

12 décembre 2007 - 08h53

**Peut-on bâtir un modèle d'affaires rentable en se basant sur une licence logicielle libre (open source, comme on dit souvent)? C'est la question qu'ont posée, la semaine dernière, deux avocats montréalais réputés en matière de TIC (technologies de l'information et des communications). Tous deux craignent de plus en plus que «l'effet viral» des logiciels libres ne nuise au succès de cette approche.**

Texte :     Envoyer  Imprimer

Pour de nombreuses petites entreprises informatiques, le développement de logiciels libres est une façon avantageuse de se distinguer des plus grosses boîtes. Ça se comprend: cela permet de puiser à même le travail d'autres développeurs, sans avoir à payer pour un développement qui, autrement, leur serait bien trop coûteux. En revanche, ces entreprises doivent se conformer à leur tour à la licence des logiciels libres (la plus répandue étant la fameuse licence GNU General Public Licence, ou GPL, qui en est aujourd'hui à sa troisième version).

Or, l'un des plus importants principes de cette licence est qu'elle oblige d'offrir son propre travail librement, s'il inclut des bouts tirés d'autres logiciels libres. Voilà qui risque d'affecter sérieusement la rentabilité des entreprises qui espèrent vivre de cette activité!

Réunis à l'occasion d'une conférence du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM), plusieurs développeurs étaient venus entendre les deux avocats montréalais faire le point sur la question.

Selon Ingrid Dirickx, responsable des communications pour le CEIM, plusieurs sont soucieux du fait que les subventions octroyées pour le développement logiciel sont elles aussi de plus en plus minces. «Le gouvernement insiste qu'on doit développer le secteur des TIC, mais en même temps, les subventions se font plus rares», dit-elle.

Marc A. Tremblay est spécialiste du droit des technologies pour Ogilvy Renault. Il n'hésite pas à dire que les logiciels libres sont un phénomène perturbateur pour une majorité d'entreprises.

«Dans les années 90, c'était plutôt marginal. Aujourd'hui, la plupart traitent avec des logiciels libres», dit-il. Mais leurs gestionnaires n'en sont pas nécessairement au courant. «Selon un sondage fait aux États-Unis l'an dernier, plus de 40% des entreprises de logiciels américaines ont publié de leur propre code à l'insu de la direction.»

C'est pourquoi Me Tremblay estime que les logiciels libres sont en bonne voie pour voler d'importantes parts de marché aux logiciels «propriétaires», ceux pour lesquels on doit payer, comme les produits Microsoft, par exemple.

Justement. «Microsoft fait 20 milliards de dollars par an avec seulement deux logiciels», ajoute l'avocat. «Pour eux, chaque pourcentage de part de marché perdu est très important.» On n'entendra personne plaindre le géant informatique américain. Dans le cas d'une PME dont les revenus sont un peu moins, disons, astronomiques, c'est plus délicat.

Pour celles-là, Me Tremblay recommande de jeter un coup d'oeil du côté d'IBM et de MySQL, qui ont su développer un modèle d'affaires «hybride». La multinationale américaine supporte un système d'exploitation libre, Linux, ainsi que d'autres logiciels libres du même genre. Pourtant, l'an dernier, pour la quatorzième année d'affilée, IBM a fait plus de demandes de brevets que toute autre société aux États-Unis. C'est donc dire qu'elle peut tirer profit de l'open source et des logiciels propriétaires.

«Les logiciels libres sont un défi pour les entreprises de logiciels. À mon avis, on va voir de plus en plus de modèles (d'affaires) comme celui-là», conclut Marc A. Tremblay.

### Service après-vente

Son collègue Jacques Lemieux craint pour sa part que des entreprises n'aient pas le parfait contrôle sur leur produit, ce qui pourrait leur nuire au moment d'aller chercher du financement ou, pis encore, au moment de négocier avec leurs clients.

«Avec l'avènement du logiciel libre, les entreprises n'ont pas toujours le contrôle sur leurs pigistes ou leurs sous-traitants», affirme l'avocat réputé du secteur technologique. Par exemple, il faut essayer de s'assurer que le client n'ira pas solliciter ses employés pour les employer par la suite afin d'assurer le soutien technique pour le logiciel fraîchement installé. Ce qui, quand le logiciel n'est pas vendu au gros prix, est effectivement plus que risqué.

[Fermer cette fenêtre](#)