

Logiciels micro: pirates ou corsaires?

AXEL PAVILLET

Le marché du logiciel pour micro-ordinateur est en pleine effervescence. D'un côté, les éditeurs de logiciels font perquisition sur perquisition pour sanctionner toutes les entreprises où il existe des copies pirates. De l'autre, le CIGREF proteste de l'honnêteté des entreprises. "Si elles pirataient cela se saurait". Et si cette situation était due à une loi inadaptée renforcée par des pratiques contractuelles contestables au service d'intérêts économiques qui dépassent les acteurs qui s'agitent sur le devant de la scène ? Pour Axel Pavillet, il n'y a aucun doute, cette situation est la conséquence d'une véritable guerre économique dont l'enjeu est le contrôle du marché de l'informatique. Pour en sortir, il existe des solutions, en particulier la licence de site. Mais curieusement, la plupart des éditeurs américains et leurs représentants en France sont contre.

Si pour l'auteur le logiciel est avant tout une œuvre de l'esprit et pour l'éditeur un produit commercial, pour l'utilisateur c'est surtout un investissement fait pour obtenir un gain de productivité. Il veut en tirer une rentabilité maximale, en jouant sur le taux d'utilisation et le service rendu d'une part, sur le prix d'achat d'autre part.

A la différence des investissements informatiques traditionnels, les micro-

ordinateurs, monopostes et monotâches présentent la singularité suivante : si l'on veut rentabiliser le PC en tant que matériel, il faut que l'utilisateur y trouve un maximum d'usages, donc de logiciels ; ce qui signifie que chaque logiciel pris individuellement est sous employé. Pour un gestionnaire, c'est le choix entre la peste et le choléra. Le rapport entre le prix du logiciel installé et celui du prix du matériel étant de plus de deux contre un et continuant à croître, ce problème ne peut

Pour l'utilisateur, le logiciel est surtout un investissement fait pour obtenir un gain de productivité

L'informatique professionnelle

Logiciels micro : pirates ou corsaires ?

plus être ignoré. La solution réseau vient alors à l'esprit, mais le système de facturation (par poste et non par serveur) que pratiquent les éditeurs n'entraîne qu'une réduction minimale des prix d'achat. De plus, cette option est inutilisable si l'on développe une politique d'équipement à base de portables.

Pour une entreprise, le coût unitaire du poste de travail bureautique (incluant le matériel, le logiciel et la formation) est donc élevé mais pas inabordable pour un nombre restreint de postes. En revanche, l'extrapolation à une situation où le taux d'équipement en postes de travail est proche de 100 % montre que, même avec des réductions de prix importantes sur le logiciel (lesquelles, limitées à 60 % par les éditeurs, seraient sans doute compensées par le nombre de logiciels à installer), le coût devient insupportable.

Il faut donc dès maintenant intégrer ce paramètre dans nos politiques d'investissement logiciel. En effet, la rigidité qu'introduit dans une entreprise le choix d'un standard de logiciel (à cause des problèmes de formation et de portabilité) fait que les conditions commerciales, qui devront être supportables même à taux d'équipement de 100 %, devraient être examinées en même temps que les performances techniques.

Or, bien souvent, le choix de ce standard se fait avec l'arrivée des premiers micros dans l'entreprise, sur des critères plus techniques qu'économiques. La prise de conscience du problème du capital à y investir ne se fait que lors de l'explosion de la demande bureautique, laquelle ne se produit que plus tard.

PROTECTION ET TRADUCTION

Deux facteurs jouent simultanément et négativement sur les conditions d'emploi et sur les prix des logiciels : la protection et la traduction.

Pour ce qui est de la protection, tous les responsables bureautiques en connaissent les méfaits, à l'installation comme à l'usage : de l'aveu même des éditeurs,

"elle engorge la hotline". Peu, en revanche, réalisent qu'ils sont amenés à payer pour cette "protection" puisque tant la production des disquettes protégées que le SAV sont, in fine, facturés à l'utilisateur. On neutralise ainsi en prix d'achat et en frais de gestion une partie des gains de productivité attendus. On réalise aussi assez peu que cette protection physique du logiciel lui fait perdre sa nature immatérielle et le transforme en un matériel de même nature qu'un livre.

On peut donc admirer le lobby des éditeurs qui a réussi à imposer simultanément la protection physique et l'obtention d'un régime dérogatoire beaucoup plus strict à la loi sur les droits d'auteurs de 1957. L'article 47 de la loi du 3 juillet 1985 permet ainsi d'empêcher la location ou la revente d'un logiciel protégé. Même si la protection physique est aujourd'hui en voie de disparition, sans que l'éditeur en répercute l'économie sur le client, le changement de nature qu'a introduit la protection physique demeure puisque c'est une protection juridique qui va la remplacer.

LES MARCHES FRANÇAIS ET NORD-AMÉRICAIN

La traduction d'un logiciel, généralement d'origine américaine, est faite pour faciliter l'accès initial des utilisateurs francophones au produit, mais le rendement de l'opération n'est pas excellent, notamment parce que la cohérence et l'économie du produit en souffrent : DIR devient l'abréviation du terme Répertoire, le clavier AZERTY n'est pas une traduction fonctionnelle du clavier QWERTY. Mais surtout, grâce à la traduction, on crée une différenciation qui permet d'isoler le marché français du très compétitif marché anglo-saxon. C'est donc, pour les éditeurs, une des solutions stratégiques pour augmenter leurs prix et leurs profits. Ainsi, la traduction aide, certes, à franchir la barrière de la langue mais en élevant fortement le seuil de rentabilité de l'investissement pour l'entreprise.

Ceci nous amène tout naturellement à comparer les marchés français et améri-

On peut admirer le lobby des éditeurs qui a réussi à imposer simultanément la protection physique et l'obtention d'un régime dérogatoire à la loi sur les droits d'auteurs

Grâce à la traduction, on crée une différenciation qui permet d'isoler le marché français du très compétitif marché anglo-saxon

cains du logiciel. La première constatation qui s'impose est celle d'un écart de prix hors taxe considérable, de l'ordre de trois ou quatre. Excel, au détail, se facture 300 dollars aux USA, soit 1.500 francs, et 5.000 francs chez nous ! Cet écart semble indépendant du taux de change, peut-être parce que la part du coût de production, quand celle-ci est faite aux USA, est de toute manière très faible dans le prix de vente du produit.

Quelles sont alors les justifications de cet écart de prix? La protection, qui n'existe plus aux USA, pourrait être un des facteurs du surcoût, mais l'écart est le même pour des logiciels américains non protégés vendus en France. La traduction représente aussi un surcoût, mais le marché du logiciel américain étant beaucoup plus grand que le marché français du logiciel, ce surcoût ne devrait être que marginal. Une autre justification possible est que le coût de gestion d'une entreprise est plus élevé en France qu'aux USA. Mais là aussi, même exacte, cette explication ne peut être que marginale, sauf à croire que l'industrie française est trois fois moins performante que l'industrie américaine.

Faute d'autres justifications, l'écart de prix entre la version française vendue en France et la version anglaise vendue aux USA ne devrait guère dépasser 20 %. Le fait que, pour des logiciels comparables, les produits d'origine française et les produits américains vendus en France (qu'ils soient en version originale ou en version française) sont du même ordre de prix traduit un alignement sur la partie dominante du marché.

LA COMPETITION ECONOMIQUE

Une comparaison intéressante mérite alors d'être faite avec le marché canadien où les écarts de prix entre les versions françaises et anglaises sont très faibles. Il n'est d'ailleurs pas possible qu'il en soit autrement, sous peine de rendre les versions françaises non commercialisables.

En termes de compétition économique,

la situation française est évidemment désastreuse pour nos entreprises ou nos administrations puisque dans tout processus de production ou de traitement d'information nos coûts souffrent d'un handicap par rapport à ceux de nos concurrents qui payent leurs logiciels moins cher. Et ceci ira croissant avec le rôle du logiciel. Une étude récente de OI Informatique montrait qu'en Europe, les coûts des logiciels étaient les moins élevés en Grande-Bretagne (niveau 100), suivie de la RFA (niveau 131), puis venaient la France (187), l'Espagne (202) et la Belgique (207). C'est évidemment sans surprise que l'on trouve la Grande-Bretagne la plus performante sur ce chapitre.

Il paraît fondamental, dans ce contexte de compétition économique, de pouvoir analyser où passe l'argent dépensé par l'utilisateur français. Indépendamment de ce qui permet d'amortir la traduction, le reste correspond-il uniquement au financement d'un circuit de distribution particulièrement inefficace et à des bénéfices substantiels pour les éditeurs français, ou bien va-t-il dans les caisses des éditeurs américains ?

La première hypothèse serait un moindre mal, l'argent étant dépensé dans le pays et l'Etat en reprenant une bonne partie sous forme de taxes. La deuxième serait beaucoup plus inquiétante, puisqu'elle signifierait que nous serions en face d'un phénomène inverse de celui du dumping (une autre forme de pillage), l'industrie américaine vendant nettement plus cher à l'extérieur que chez elle et faisant financer par les pays étrangers tout à la fois ses gains de productivité et sa recherche-développement en logiciel.

La pénalité, supportée par l'Europe dans son ensemble, serait alors très élevée et laisse mal augurer de nos possibilités pour conquérir un jour une position honorable dans ce secteur. Or, c'est l'un des plus porteurs de l'industrie informatique. La réalité, peu brillante au demeurant, se situe sans doute entre ces deux hypothèses extrêmes. L'une des solutions consisterait à s'approvisionner directement sur le marché américain en logiciel version originale. Mais ceci reviendrait à

Sur le marché canadien, les écarts de prix entre les versions françaises et anglaises sont très faibles

L'industrie américaine vendrait-elle nettement plus cher à l'extérieur que chez elle, ferait-elle financer par les pays étrangers tout à la fois ses gains de productivité et sa recherche-développement ?

Logiciels micro : pirates ou corsaires ?

accepter la domination culturelle pour ne pas subir la domination économique !

SOMMES-NOUS EN RETARD D'UNE GUERRE?

Dans le cadre de cette compétition économique que nous menons avec les USA et le Japon, l'effort national porte aujourd'hui plus sur l'industrie du matériel que sur celle du logiciel. En effet, les administrations qui en ont la tutelle considèrent comme de leur devoir de soutenir d'abord l'industrie existante, Bull principalement, et s'intéressent peu au domaine du logiciel. Et les SSII, seule branche de l'industrie du logiciel vraiment en bonne santé, font principalement du logiciel sur mesure, ou du moins à la mesure industrielle, pour gros et moyens systèmes, alors que le secteur de la micro - marché dès à présent le plus porteur - requiert, en matière de production de logiciels, une orientation vers le prêt à porter.

Le soutien prioritaire au matériel a des conséquences dont nous n'avons pas pris pleinement conscience. Pour bien le comprendre, il faut examiner deux cas à la fois similaires et opposés : celui de l'audio-visuel et celui du Minitel.

Le cas de l'audiovisuel est voisin de celui de la micro-informatique parce que ce sont des industries de grande diffusion avec deux composantes, l'une matérielle, l'autre immatérielle (programmes ou logiciel). Pendant plusieurs années, le développement de l'audiovisuel en France a été freiné par différents moyens comme la réglementation, la normalisation et un prix des récepteurs beaucoup plus élevé que dans les autres pays occidentaux. En conséquence, si l'on y a gagné, pendant un certain temps, la protection de notre industrie électronique grand public, notre industrie des programmes ne s'est guère développée que pour des besoins hexagonaux, réduits.

Aujourd'hui, la technologie a fait, volens nolens, sauter tous ces verrous et nous nous apercevons, bien tard, que le programme audiovisuel constitue, plus qu'un produit culturel, une industrie stra-

tégique. Pour résister à l'envahissement américain, nous en sommes réduits à des mesures de protectionnisme strictement défensives. Ce parallèle entre l'audio-visuel et la micro-informatique pourrait être poussé plus loin, par exemple en comparant la langue de tournage et la langue de développement, pour en tirer quelques enseignements.

L'exemple inverse est celui du Minitel. Dans ce cas, c'est le matériel qui a été sacrifié, la distribution gratuite des terminaux n'ayant bien sûr pas permis la création d'une véritable industrie concurrentielle, avec des terminaux et des prix diversifiés. En revanche, dans le domaine des services offerts, les résultats sont brillants grâce à la création d'une véritable industrie et d'un savoir-faire original, même s'il reste certes à exporter ce dernier.

LE PRIX A UN ROLE STRATEGIQUE

En tout cas, ces deux exemples montrent que le choix d'une politique industrielle privilégiant le matériel ou le logiciel n'est pas neutre. Ce qui frappe, quand on a vécu sur les deux rives de l'Atlantique, c'est que les habitudes d'achat françaises en matière d'électronique grand public semblent avoir déteint sur la micro-informatique. Les prix hors taxes sont de 30 à 60 % au-dessus des prix mondiaux.

Or, si la micro-informatique est certes un marché de masse, ce n'est pas un marché grand public dans la mesure où, à l'exception des machines et des logiciels de jeux, la part essentielle est celle des entreprises qui réintègrent le coût des produits dans leurs prix de vente. En tout cas ce mimétisme, ainsi que la préférence donnée à Bull par les administrations, a conduit à un maintien dans l'hexagone de prix élevés pour les micros, entraînant un phénomène équivalent pour les logiciels. Il y a donc eu un frein à l'informatisation de nos entreprises, réduisant le marché potentiel du logiciel et donc défavorisant les développeurs français qui cherchent,

Les administrations qui ont la tutelle du secteur informatique considèrent de leur devoir de soutenir l'industrie du matériel, Bull principalement, et s'intéressent peu au domaine du logiciel

Aujourd'hui, la technologie a fait, volens nolens, sauter tous les verrous, et nous nous apercevons, bien tard, que le programme audio-visuel constitue, plus qu'un produit culturel, une industrie stratégique

en général, à s'appuyer d'abord sur le marché national. Il y a d'autres causes à notre retard en matière de logiciels pour micros, mais celle-là est la principale.

Si l'on avait voulu favoriser le développement d'une industrie autochtone du logiciel, il aurait fallu au moins s'approvisionner en micros aux cours mondiaux. Il n'est pas trop tard pour le faire, d'autant qu'en ce qui concerne notre constructeur national, la stratégie de Bull-Zenith est bien d'être à un niveau mondial. Bien sûr, c'est loin d'être suffisant et d'autres mesures de soutien devront être prises. Car continuer d'accorder une priorité absolue au matériel sans en voir les conséquences sur le logiciel, c'est risquer de perdre les deux batailles, l'une après l'autre.

APRES "BIG BLUE", "BIG WHITE AND BLUE" ?

Il est facile d'imaginer ce que peuvent être les conséquences de la perte de la bataille du logiciel : sans doute les mêmes que celles que nous avons connues avec la domination américaine dans le domaine des grands systèmes et la domination de "Big Blue" sur l'informatique américaine et mondiale.

Or, aujourd'hui, nous voyons apparaître sur le marché mondial du logiciel micro une compagnie qui suit les mêmes traces et la même politique : Microsoft. Les couvertures bleues et blanches des manuels de cette firme se trouvent à côté de tous les micros et sa remarquable stratégie commerciale démontre une volonté hégémonique très forte. Créant les standards en s'appuyant sur MS-DOS, le logiciel le plus vendu au monde, Microsoft pratique une politique d'intégration verticale : systèmes d'exploitation, langages, progiciels applicatifs de tous bords. Certaines actions rappellent bien la politique menée par IBM il y a quelques années, avec les mêmes conséquences. Citons, par exemple, l'obligation qu'ont les clients, pour maintenir un parc homogène, d'acheter toutes les mises à jours des logiciels installés, du fait de "l'arrêt de production" des anciennes versions.

Un comble pour un logiciel !

On peut aussi citer les alliances stratégiques avec "Big Blue" dans lesquelles ce dernier a servi en fait de cheval de Troie pour la pénétration des comptes IBM. Par ailleurs, les grands constructeurs étrangers, pour pouvoir fournir MS-DOS avec leur PC, se doivent de mettre d'autres produits Microsoft à leur catalogue. Le plus joli coup a été réalisé à l'encontre de son concurrent Lotus, auquel il a été recommandé, pour respecter les accords avec IBM (!), de développer Lotus 3 sous OS/2, pendant que de son côté Microsoft préparait Windows 3.0 et la version Excel correspondante. Grâce à une politique marketing intense, le passage au très coûteux Windows 3.0 deviendra vite obligatoire et permettra à la société de Bill Gates d'accroître encore ses parts de marché. Quand on sait que Microsoft est contre toute licence de site et que, pire encore, elle cherche à étendre au monde Unix le principe de facturation du monde micro, basé sur l'utilisateur et non sur le serveur, on peut se demander si le fait d'opter pour le tout Microsoft est bien raisonnable car, au confort d'utilisation d'aujourd'hui, risquent de succéder des lendemains coûteux.

LE DROIT DU LOGICIEL, ARME DE LA GUERRE ECONOMIQUE

Après cela, comment comprendre que la loi française de 1985 sur la protection du logiciel soit plus sévère que celle des Etats-Unis qui ont eux une industrie à protéger ? Bien conseillés par les juristes américains pour lesquels le droit est une arme commerciale comme une autre, les éditeurs-importateurs étaient, à l'époque, les seuls suffisamment organisés pour un lobbying efficace. Et le point de vue des utilisateurs, évidemment dispersés, n'a guère été pris en compte. Ainsi, d'une certaine manière, nous nous sommes passés la corde au cou.

C'est cette loi qui permet aujourd'hui à des organismes, émanations de la Business Software Association améri-

Continuer d'accorder une priorité absolue au matériel sans en voir les conséquences sur le logiciel, c'est risquer de perdre les deux batailles, l'une après l'autre

Grâce à un marketing intense, le passage au très coûteux Windows 3.0 deviendra vite obligatoire et permettra à Microsoft d'accroître encore ses parts de marché

Logiciels micro : pirates ou corsaires ?

caine, de poursuivre des services publics pour des piratages véniels. Véniels, certes, mais qui risquent de rapporter plusieurs millions de francs à Ashton Tate. La loi en question étant, de l'aveu même de certains éditeurs, difficile à respecter, on ne peut que craindre de nouvelles affaires du même type.

Lorsque le gouvernement américain poursuit un industriel US qui pirate du logiciel à la demande de la BSA, il défend une industrie américaine contre une autre et joue son rôle d'arbitre dans la vie économique du pays.

Est-ce à dire qu'il faut encourager les copies illicites dans l'administration et transformer les fonctionnaires non pas en pirates mais en corsaires ? Certes non, mais cela signifie clairement que la loi de 1985 doit être modifiée, les facteurs économiques pris en compte et les abus les plus marquants effacés tels que l'interdiction des logiciels protégés ou l'obligation de fournir une version de logiciel dix ans après la sortie de la version suivante (comme pour les voitures, qui sont moins durables). La remise en cause de cette loi, qui ne manquera pas de susciter d'intenses remous, sera fournie par la prochaine sortie de la directive CEE sur la propriété des logiciels. Comme l'un des arguments que les éditeurs US pourront développer pour justifier le prix élevé de leurs produits est le phénomène du piratage, il deviendra alors anormal de ne pas subordonner les poursuites à des engagements de baisses de prix.

Dans l'attente, nous devrions faire preuve du "benign neglect" américain et il faudrait accorder la priorité à la poursuite de crimes plus sérieux que la copie illicite de quelques dBase III Plus dans un local administratif.

LA LICENCE DE SITE "SANS FRAIS DE GESTION"

A défaut d'une licence illimitée pour les grands comptes, au prix et au risque d'un versement initial élevé, une des meilleures solutions pour régler au quotidien la plupart des problèmes évoqués est la

licence de site "sans frais de gestion". Celle-ci consiste à acquérir les droits du logiciel, compte-tenu du parc présent et potentiel de micros de l'entreprise, et non du nombre d'installations faites. Ce qui, rien que pour le décompte, entraîne des frais de gestion importants ainsi que des risques d'erreurs pouvant conduire à des poursuites et mettre le client à la merci de l'éditeur. On peut ainsi espérer des réductions qui rapprochent les prix sur le marché français de ceux obtenus par les entreprises américaines dans des conditions similaires.

Le logiciel retrouve alors, localement, ses caractéristiques intrinsèques qui sont un coût de reproduction nul et une durée de vie illimitée. L'installation d'un logiciel supplémentaire n'est plus dès lors une décision économique et le risque de copies illicites disparaît. On se prémunit également, de cette manière, contre l'obligation d'avoir à changer de logiciel chaque fois que la version disparaît du commerce. On favorise ainsi une standardisation dans le temps, parce que la licence s'amortit sur plusieurs années, et dans l'espace, parce que les différents services d'une entreprise sont beaucoup moins tentés de faire "logiciel à part", celui-ci leur étant fourni à coût marginal nul.

Certains éditeurs y sont favorables puisque cela fait disparaître le piratage et parce qu'ils réalisent que la croissance de leur chiffre d'affaires ne peut plus être proportionnelle au taux d'équipement de l'entreprise cliente. D'autres se refusent absolument à envisager toute solution de ce type. Dans la mesure où les logiciels du marché ont acquis un niveau de qualité suffisant et où ils sont bien souvent surdimensionnés par rapport au besoin réel de l'utilisateur final, c'est au responsable informatique d'en tirer les leçons au moment du choix.

A la fois instrument de productivité au même titre qu'une machine outil et œuvre de l'esprit dont il garde le côté immatériel, le logiciel, par sa nature hybride et sa spécificité, n'est pas encore bien appréhendé par notre société. Comme le rôle des logiciels standards, dans la compéti-

Est-ce à dire qu'il faut encourager les copies illicites dans l'administration et transformer les fonctionnaires non pas en pirates mais en corsaires ?

La licence de site "sans frais de gestion" consiste à acquérir les droits du logiciel, compte-tenu du parc présent et potentiel de micros de l'entreprise

tion économique, ne peut aller que croissant et se transforme sous nos yeux, nous devons apprendre à adapter nos lois, nos méthodes d'achat et plus globalement notre manière de voir, sous peine d'aborder le troisième millénaire en état de dépendance absolue.

Axel PAVILLET