

GitLab : haro sur le nouveau modèle économique

GitLab devrait-il proposer une option de facturation mensuelle ? Cette demande revient régulièrement chez les utilisateurs. On en [reparle](#) d'autant plus à l'heure où [la plate-forme](#) change son modèle économique... mais sur un autre aspect. Elle met, en l'occurrence, [fin](#) à son forfait Starter (Bronze pour la version SaaS).

À 48 \$/an/utilisateur, ce forfait constituait le ticket d'entrée de l'offre payante. C'est désormais la formule Premium (ex-Silver pour la version SaaS) qui remplit ce rôle. Elle regroupe toutes les fonctionnalités de Starter et y ajoute, entre autres, des briques de sécurité, de CI/CD et de gestion de projet. Mais pas au même prix : 228 \$/an/utilisateur. Soit **cinq fois plus cher**.

Self-Managed/SaaS tier	Free	Premium	Ultimate
Per user per month	\$0	\$19	\$99
Who cares most about the feature	Individual Contributors	Managers/Directors	Executives
Main competitor	GitHub Free/Team	GitHub Enterprise	Veracode, Checkmarx
Type of sell	No sell	Benefit/solution	Transformation

GitLab s'en cache à peine : la formule Starter ne lui apportait pas le ROI attendu. Aux clients concernés, l'entreprise fournit deux pistes. D'un côté, opter pour la version gratuite (Free / Core), qui inclut « 89 % des fonctionnalités » de Starter. De l'autre, aller au bout de l'abonnement Starter échu, puis le renouveler pour un an en version Premium, sans surcoût. Et ensuite bénéficier de remises sur les renouvellements ultérieurs (72 \$/an/utilisateur la première année ; 108 \$ la deuxième ; 180 \$ la troisième). L'accès à ces avantages est direct jusqu'à 25 utilisateurs. Au-delà, on est invité à consulter l'équipe commerciale de GitLab.

À l'expiration des abonnements Starter, on perdra l'accès aux fonctionnalités payantes et aux données associées – elles seront toutefois conservées en attendant une éventuelle souscription à Premium. Les installations sur site passeront quant à elles en lecture seule.

GitLab appelé à moduler ses tarifs

Le cas des déploiements *on-prem* passe particulièrement mal chez les utilisateurs. « *Je ne comprends pas comment [cette offre] peut être vendue à perte* », déplore l'un d'entre eux, soulignant que GitLab n'a pas de maintenance à effectuer contrairement à ses offres cloud.

Une autre suggestion souvent faite par le passé revient sur la table : proposer une tarification différenciée en fonction du rôle des utilisateurs. Des témoignages qui ressortent, on constate effectivement qu'un bon nombre d'entre eux (product owners, clients, *bots*...) sont loin d'exploiter les mêmes fonctionnalités que les développeurs.

Certains suggèrent de proposer un tarif « de base » et d'y greffer des packs de fonctionnalités. Quand d'autres dénoncent le « mauvais timing » de cette décision, dans le contexte de la crise économique.