

Avec Offre Libre, l'AFUL veut labelliser les logiciels fidèles au libre

Le groupe de travail professionnel de l'association d'utilisateurs de logiciels libres **Aful** a annoncé cette semaine [la création d'une marque](#) : **Offre Libre**. Elle doit permettre aux acheteurs en entreprise de **distinguer les offres véritablement libres** du marché des solutions Open Source. Et apporter un avantage compétitif aux fournisseurs du Libre qui l'adopteront.

Noyés dans l'écosystème Open Source

Un décalage entre les discours sur le logiciel libre/Open Source et **la réalité des offres commerciales** est à l'origine de la création de la marque Offre Libre. « *De plus en plus nombreuses sont les entreprises qui se présentent comme étant dans l'écosystème Open Source auprès de leurs prospects ou clients, et bénéficient de la bonne image de ce mouvement* », auprès des DSI notamment, explique à la rédaction le président de l'Aful, **Laurent Séguin**. « *Malheureusement, un nombre croissant de ces entreprises livrent à leurs clients du logiciel 'à base de libre' avec du code à très haute valeur ajoutée (qui fait tout l'intérêt de la solution) mais non libre. Le produit final, utilisé par le client, n'est donc pas libre* », ajoute-t-il.

Laurent Séguin avait alerté la presse dès 2013 concernant [les contraintes d'offres commerciales](#) « freemium » ou « hybrides » excluant les utilisateurs de l'écosystème de cocréation de valeur. Aujourd'hui encore les clients intègrent rarement les effets induits par une licence libre dans leur processus de sélection, observe l'Aful. Et les fournisseurs respectueux des **libertés fondamentales du logiciel libre** (utiliser, copier, étudier, modifier/redistribuer le logiciel) sont noyés dans la masse.

Un atout concurrentiel, mais à quel prix ?

L'Aful, qui défend les libertés logicielles, souhaite apporter des **garanties aux utilisateurs** et donner plus de **visibilité aux fournisseurs** dont l'offre commerciale aura été estampillée Offre Libre, soit une offre respectant « la lettre et l'esprit du logiciel libre ». Libre, certes, mais pas gratuit... L'autorisation d'usage de la marque déposée par l'association est strictement réservée aux fournisseurs dont l'offre aura été révisée/validée par ses soins. Un [formulaire](#) de demande d'autorisation est proposé.

L'instruction d'une première demande (pour une offre spécifique) est gratuite pour les membres de l'Aful dans l'exercice comptable de l'association (du 1er janvier au 31 décembre), les suivantes sont facturées **50 euros**. Les organisations (entreprises, fondations, associations, etc.) non membres devront déboursier **200 euros** par instruction. Seuls les critères liés aux libertés logicielles dans un cadre professionnel sont vérifiés, pas la qualité de la prestation fournie.



Des fournisseurs prêts à adopter Offre Libre

« Les professionnels membres de l'Aful (**ENL, ESNL, clients**) ont été impliqués dès la genèse de ce projet. L'action Offre Libre est un consensus de l'ensemble de leurs idées, remarques et attentes », précise Laurent Séguin. « Plusieurs autres entreprises fournisseurs de Libre, non membres de l'Aful, ont affirmé leur soutien à cette initiative et entamé les procédures pour obtenir l'autorisation d'utilisation de notre marque », assure-t-il. « Le gros du travail sera d'installer cette marque dans la durée et surtout de faire en sorte qu'elle soit réclamée par les clients lors de leurs discussions avec leurs fournisseurs ».

Lire aussi :

[10 outils Open Source indispensables pour maîtriser le Cloud](#)

[Open World Forum : l'Open Source pèse 4 milliards d'euros en France](#)