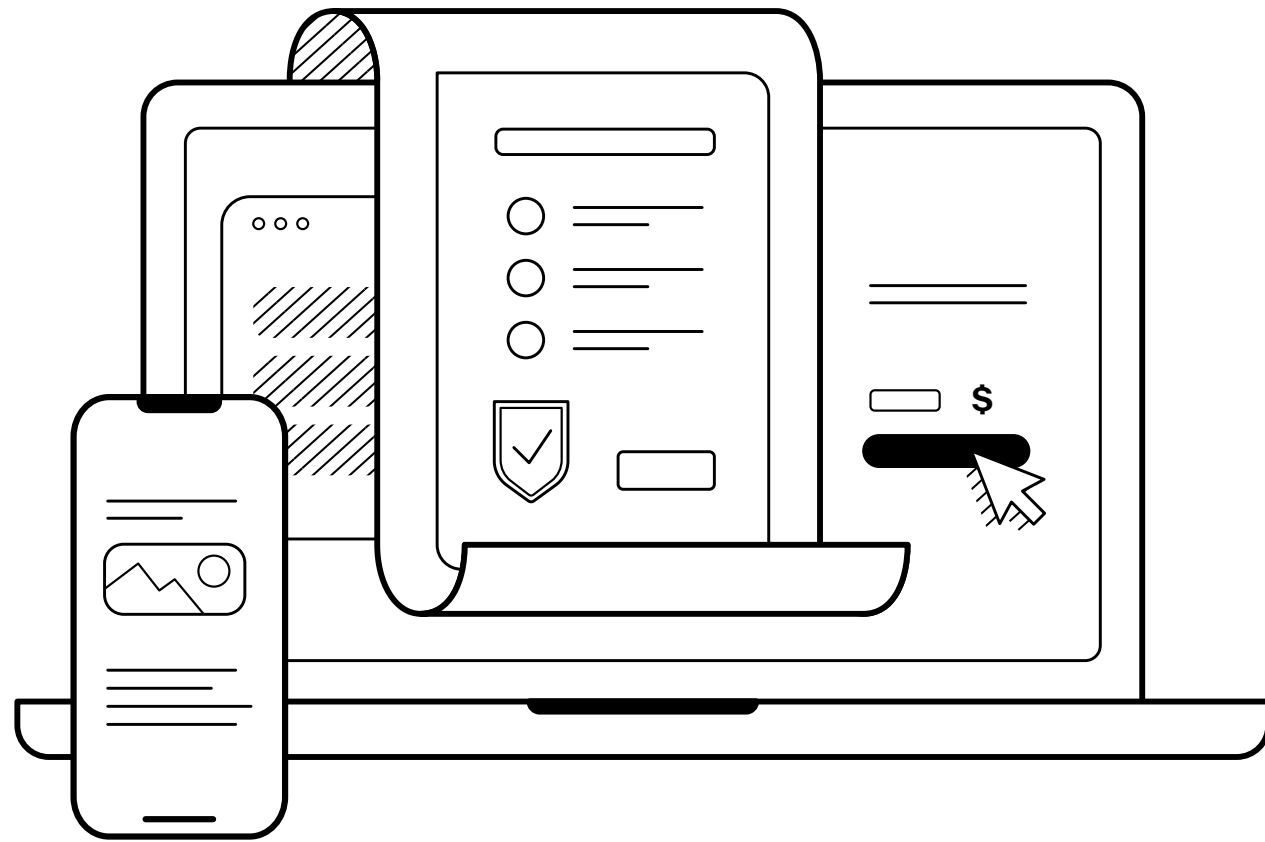




Licences logicielles: raisons à la hausse constante des coûts pour les bureaux d'ingénieurs

Depuis des années, les bureaux d'ingénieurs voient d'un mauvais œil l'augmentation continue des dépenses en matière de licences logicielles. Qu'ils soient grands ou petits, tous sont concernés. L'équipe Numérisation de suisse.ing a mené une enquête à ce propos auprès d'une sélection de membres de l'association et, dans ce cadre, obtenu quelques réponses sur les causes de ce renchérissement. Les informations glanées concernaient les distributeurs de logiciels et les logiciels eux-mêmes, le type de modèle de licence ainsi que les coûts et l'évolution de ceux-ci au fil des cinq dernières années.

Les désavantages des licences mono-utilisateur pour les bureaux d'ingénieurs

On observe dans le monde des logiciels à destination des bureaux d'ingénierie la nette tendance d'un passage de l'achat de licences multi-utilisateurs vers l'acquisition de licences mono-utilisateur mises à disposition dans le modèle de service. Aujourd'hui en effet, les éditeurs proposent en lieu et place de licences d'utilisateurs non nommés et librement disponibles au sein de l'entreprise, des licences d'utilisateurs nommés, lesquelles ne peuvent plus être utilisées sans autre au sein du groupe d'entreprises. Or pour les bureaux d'ingénieurs, cette nouvelle donne s'accompagne – malgré l'avantage des mises à jour logicielles offertes par le service – d'inconvénients financiers et organisationnels évidents: la nécessité non seulement d'acquérir un nombre accru de licences, mais également de consacrer un temps précieux à la coordination des attributions des différentes licences. Aussi, même à prix égal, le passage à des licences non transférables représente-t-il une détérioration d'un point de vue opérationnel.

Le changement de modèle, un tremplin pour l'augmentation des prix

Un changement de modèle, généralement motivé par la menace de voir disparaître le support des logiciels de l'ancien modèle, se fait toutefois rarement sans un ajustement du prix, négocié entre l'entreprise et le distributeur. Si les licences mono-utilisateur sont certes souvent proposées à un prix inférieur à celui des licences multi-utilisateurs, elles doivent néanmoins être achetées en plus grand nombre – avec pour corollaire une facture finale plus élevée qu'auparavant. L'enquête auprès des membres a ainsi révélé des bonds considérables de prix lors du changement de modèle, expliquant en partie la hausse des coûts pour les bureaux d'ingénierie dans ce domaine. D'aucuns n'ont pas caché une certaine irritation à se voir facturer des frais d'abonnement pour des produits logiciels pourtant déjà achetés.

Une tarification opaque

Autre constat: il arrive qu'un même éditeur de logiciels facture des prix différents pour une même licence – et ce, au cours d'une même année et pour des logiciels et fonctionnalités identiques. Prenons l'exemple des logiciels AutoCAD et Revit, de l'éditeur Autodesk: le sondage sur les prix montre des différences de plusieurs dizaines de pour cent, voire des écarts plus importants encore dans certains cas. Le moment de l'acquisition joue en outre un

rôle prépondérant. Ainsi, les bureaux d'ingénierie pour lesquels l'achat des licences remonte à plusieurs années en arrière sont moins touchés par le renchérissement. Un facteur supplémentaire sous-tendant la variance des prix est le nombre de licences acquises: plus ce nombre augmente, plus le prix par licence tend à baisser. À quoi s'ajoutent encore des différences de prix entre les divers distributeurs eux-mêmes. Il ressort des témoignages que la fixation des prix manque globalement de transparence et d'intelligibilité. En d'autres termes, tout est question de négociation.

Comparaison des distributeurs, négociation et répercussion des coûts

La fourchette des prix mise au jour par l'enquête invite à sonder attentivement le marché des logiciels et à comparer les fournisseurs. Il peut s'avérer payant de faire durer autant que possible d'anciens contrats, ou alors d'examiner d'un œil critique les prestations supplémentaires promises en cas de changement de modèle. Dans l'éventualité où une augmentation des coûts imputable à un tel changement ne pourrait être évitée, il convient, autant que faire se peut, de répercuter cette hausse sur les clients pour de justes motifs. Faute de quoi, il ne restera plus qu'à accepter des marges plus faibles, ce qui – dans un contexte de marché de la planification déjà tendu – constitue sans doute la pire option pour les bureaux d'ingénierie concernés.

D'autres mesures sous la loupe de suisse.ing

Les conclusions de l'enquête ont amené suisse.ing à examiner elle aussi de possibles mesures contre l'actuelle hausse de coûts de licences logicielles, notamment l'engagement de discussions avec des éditeurs et des distributeurs de logiciels, assorties de la recherche d'options alternatives pour les membres de l'association. Même si nos propres investigations et celles de la Fédération européenne des associations de conseil en ingénierie (EFCA) en matière de droit de la concurrence n'ont jusqu'à présent pas été concluantes, nul doute que la thématique – parmi d'autres augmentations de prix – restera à l'ordre du jour.

Maurice Lindgren, responsable des affaires politiques, secrétariat suisse.ing