

Quand Eben Moglen nous explique le risque lié à l'accord Novell Microsoft

En novembre 2006, Novell et Microsoft signaient un accord qui fit couler beaucoup d'encre. Union libre pour Microsoft nous disait alors Libération dans la plus pure tradition de ses titres accrocheurs, avec le résumé suivant : *Après avoir combattu les logiciels libres pendant des années, l'entreprise de Bill Gates pactise avec Linux.*

Novell étant l'éditeur de la distribution Suse Linux, cet accord se déclinait principalement en trois volets : un volet technique (avec la création d'un centre de recherche conjoint), un volet commercial (promotion croisée entre les solutions serveurs Suse Linux de Novell et ceux Windows de Microsoft), et un volet juridique.

C'est ce dernier volet, qualifié par certains de pacte de non-agression, qui posa le plus problème à la communauté. Voici ce que l'on en dit sur le (drôle de) blog intitulé Porte25 : Open Source et Interopérabilité @ Microsoft :

Les entreprises utilisant SUSE Linux Enterprise Server sont à l'abri des conséquences judiciaires liées à l'utilisation de parties de code de Linux violant les droits de propriété intellectuelle de Microsoft : « Microsoft s'engage à ne pas faire valoir ses brevets auprès des clients ayant acheté Novell Suse Linux Enterprise ou d'autres produits de Novell. Qui a accepté de faire de même pour les clients ayant une version sous licence de Windows ou d'autres produits Microsoft ».

Dans ce contexte, il nous a semblé intéressant de vous proposer le point de vue, pour ne pas dire l'éclairage, d'Eben

Moglen, l'un des plus célèbres juristes de la communauté, qui nous explique pourquoi cet accord fragilise voire menace l'écosystème du logiciel libre.

Un nouvel extrait vidéo d'une intervention donnée au Red Hat Summit 2007, dont nous avons traduit^[1] la retranscription.

La vidéo au format Ogg

Eben Moglen – Red Hat Summit 2007

Veillez m'excuser, je pensais que la question était suffisamment claire pour ne pas avoir à la répéter : « Puis-je expliquer la menace que fait planer l'accord Microsoft/Novell sur la liberté des logiciels sous GPL ? »

Je vais tâcher de m'exprimer en termes parlants, en commençant par ceci : Imaginez quelqu'un qui voudrait éliminer la liberté des logiciels libres ou du moins entraver ses développeurs de manière importante, de manière à leur ôter toute chance de rivaliser. Imaginez que ce quelqu'un possède des brevets dont la validité est douteuse, mais en grande quantité, et qu'il pourrait potentiellement utiliser pour effrayer les développeurs et les utilisateurs. Imaginez qu'une telle personne commence alors à régulièrement proférer des menaces, comme par exemple : « Hé, on a plein de brevets ! Peu importe combien, peu importe ce qu'ils protègent, peu importe leur qualité, on a plein de brevets et un jour ça va chauffer. N'utilisez pas ce logiciel. »

Imaginez que ce soit la stratégie qu'emploie la personne opposée à la liberté parce que ça vaut mieux que de faire des procès. Faire des procès coûte cher, c'est irréversible et ça peut amener à devoir expliquer de quels brevets on parle et pourquoi ils sont valables. Donc mieux vaut menacer que faire des procès, non ? Imaginez quelqu'un qui se lance dans des menaces chaque été, et ce depuis des années, un peu comme pour

une tournée « Ayez très très peur », d'accord ? (NdT : « *Be very afraid* » tour)

Ça peut paraître absurde, je sais.

Imaginez à présent que cette tournée annuelle « Ayez très très peur » commence à générer un retour de bâton, parce que certains, notamment les PDG des plus grandes banques et institutions financières, se rebiffent et déclarent : « Vous osez nous menacer, nous ? Nous, les plus influents, les plus riches et les plus puissants du capitalisme, nous qui déterminons la valeur de vos actions ? Vous feriez mieux de vous calmer. »

Voilà ce qui arrive quand on dit « Ayez très très peur » à ceux qui ont énormément d'argent, davantage encore de pouvoir, et qui contrôlent la valeur de vos actions : ils se rebiffent. Le modèle économique qui consiste à menacer d'attaquer quelqu'un en justice fonctionne si l'on s'en prend à des enfants de douze ans. Ça n'est guère efficace s'il s'agit des piliers du capitalisme financier. Par conséquent, en tant que personne engagée dans des tournées annuelles « Ayez très très peur », vous allez voir se mobiliser les clients d'entreprises qui vous rétorqueront « Vous osez nous menacer ? »

Que se passerait-il alors si l'on faisait en sorte qu'ils aient moins l'impression d'être ceux que l'on intimide ? Que se passerait-il si l'on pouvait leur donner une certaine tranquillité d'esprit – en engrangeant quelques profits au passage –, afin que les seuls qui tremblent encore après votre tournée annuelle « Ayez très très peur » soient les développeurs eux-mêmes ? On parviendrait alors à se faire bien voir, sans cesser d'agiter des brevets et de menacer de ruer dans les brancards.

Les accords pour la sûreté des brevets rend possible ce risque pour mes clients : la communauté des développeurs. Si les entreprises pensent pouvoir acheter le logiciel que mes

clients produisent à un tiers qui leur assure la tranquillité vis à vis de l'adversaire en leur vendant une licence, alors les entreprises pourraient penser qu'elles ont obtenu une paix séparée et que, si un jour en ouvrant leur journal à la rubrique « Économie » elles voient « L'adversaire s'attaque aux logiciels libres », elles pourront se dire « C'est pas mon problème, j'ai acheté telle distribution et je ne crains rien. » Le problème que présente ces accords, c'est qu'ils cherchent à isoler les clients d'entreprises, qui pourraient mettre un terme aux menaces en insistant sur leurs droits, des développeurs qui, au fond, sont les plus menacés.

Il faudrait donc conseiller à ces gens de ne pas s'accorder une paix séparée aux dépens de la communauté. De ne pas essayer de mettre ses clients à l'abri si cela revient à éliminer les affluents d'où proviennent vos biens. Nous fonctionnons comme un écosystème. Si l'on sape les défenses de la communauté, on sape tout l'écosystème, et agir ainsi pour le bien de vos clients au détriment de vos fournisseurs n'est pas une bonne manière de faire du business. Tel est le problème fondamental créé par de tels accords.

Notes

[1] Merci à Olivier, Yostral et Don Rico pour la traduction commune estampillée Framalang quality label.