

Ce que cache la gratuité des photos embarquées de Getty Images (et des autres)

Le Parisien nous [annonce](#) que YouTube a connu une panne mondiale hier soir 13 mars 2014, entraînant avec lui la pléthore de sites qui proposent ses vidéos à mêmes leurs pages web via le lecteur embarqué. On remarquera que pour *mieux* nous informer l'article en question intègre deux tweets (paresse de journaliste ?).

Vidéos YouTube, encarts Twitter, musiques Soundcloud, boutons Facebook... nos pages web deviennent de plus en plus souvent un *savant* mélange entre notre propre contenu et celui des autres, apporté *sur un plateau* par des multinationales à forte dominante américaine.

C'est pratique et gratuit. Il y a un juste à faire un copier/coller avec un bout de code pour que, ô magie, le contenu des autres apparaisse instantanément sur votre page, l'enrichissant ainsi à moindre frais.

Mais il y a un risque et un prix à payer. Le risque c'est que comme rien n'est éternel, le jour où YouTube, Facebook, Twitter... disparaîtront (si, si, ça leur arrivera à eux aussi), on se retrouvera avec des pages pleines de zones vides qui n'auront plus de sens. Avant de disparaître, ces sociétés en difficulté auront pris le soin de modifier le contenu même de toutes ces (frêles) embarcations avec, qui sait, toujours plus de publicité. Elles en ont parfaitement le droit, c'est un accord tacite que vous signez avec elles lorsque vous recopiez leur code. Google peut ainsi très bien du jour au lendemain ne faire afficher qu'une seule et unique vidéo dans tous les milliards lecteurs YouTube embarqués avec, disons, une pub pour Coca-Cola : impact marketing garanti !

Quant au prix à payer il est lourd à l'ère de l'informatique post Snowden, c'est celui de **votre vie privée** car, comme on le verra plus bas, ces intégrations collectent de nombreuses informations vous concernant.

Ici donc c'est au tour de l'énorme banque [Getty Images](#) de vous proposer d'embarquer ses photos. Et vous avez le choix parmi... 35 millions d'images ! D'un côté cela rend service et sensibilise au respect du crédit, de la licence et du lien vers le document d'origine. De l'autre ça participe à la fameuse citation « si c'est gratuit, c'est que c'est vous le produit »...

À comparer avec ce qu'a fait la [British Library](#), l'équivalent britannique de la BnF, en décembre dernier : [verser 1 million d'images](#) du domaine public en haute résolution [sur Flickr](#). Un autre monde, un monde à défendre, promouvoir et encourager.

Getty Images autorise l'incorporation gratuite, mais quel en est le prix pour la vie privée ?

[Getty Images Allows Free Embedding, but at What Cost to Privacy?](#)

[MàJ du 8 mars 2016] Par recommandé reçu au siège de Framasoft le 07 mars 2016, la société GETTY IMAGE, par l'intermédiaire de son conseil juridique, met Framasoft en demeure de supprimer la majeure partie des éléments du billet de blog présent sur cette page. Sont en particulier concernés les propos issus de la traduction de l'article de Parker Higgins de l'Electronic Frontier Foundation, intitulé « [Getty Images Allows Free Embedding, but at What Cost to Privacy ?](#) ». Le billet ayant été publié en mars 2014 (il y a deux ans !), le délai légal du délit de presse n'ayant pu être retenu, c'est

sur le thème du dénigrement que s'attache le cabinet de conseil de GETTY IMAGE.

Nous aurions pu à notre tour nous tourner vers notre propre conseil, qui n'aurait pas manqué, par exemple, de relever les injonctions non conformes au droit présentes dans cette lettre, ou la grande faiblesse des arguments (intimidants en apparence).

Aller au bout d'une procédure se concluant très certainement en queue de poisson ? Cela aurait été de notre part une perte d'énergie, de temps et d'argent ; nous estimons que les généreux dons des contributeurs n'ont pas à servir à de vaines procédures portant sur l'image de telle ou telle société, gagne-pain laborieux de quelques conseils juridiques à défaut d'avoir de vraies causes à défendre.

Nous préférons donc censurer ce billet et laisser nos lecteurs juges de la teneur du courrier en question que nous reproduisons ici. Évidemment, les propos que nous supprimons sur cette page ne sortiront pas pour autant d'Internet, n'est-ce pas ?



J'ai violé ma propre vie

privée et je la vends moi-même sur Internet !

Federico Zannier est un étudiant d'origine italienne vivant à New York. Il a décidé de [collecter toutes ses données personnelles](#) et de les vendre [sur le site de crowdfunding Kickstarter](#) !

Si Facebook ou Google se font de l'argent sur notre compte sans que cela ne me rapporte rien, pourquoi ne pas vendre directement sa vie privée aux entreprises intéressées ?


Une initiative pour le moins originale, à mi-chemin entre la performance artistique conceptuelle et l'acte politique qui vise à faire prendre conscience de la situation.

A bite of Me

by Federico Zannier

Home Updates 0 Backers 111 Comments 1

New York, NY Conceptual Art



Federico Zannier

111 backers

\$1,271 pledged of \$500 goal

22 days to go

[Back This Project](#)
\$1 minimum pledge

This project will be funded on Wednesday Jun 5, 10:44am EDT.

Project by Federico Zannier Brooklyn, NY [Contact me](#)

First created 0 backed

Federico Zannier 704 friends

Website: [myprivacy.info](#)

I've data mined myself. I've violated my own privacy. Now I am selling it all. But how much am I worth?

Launched: May 6, 2013
Funding ends: Jun 5, 2013

[Remind me](#)

253 people like this. Sign Up to see what your friends like.

[Tweet](#) [Embed](#) <http://kick.at/Yz058y>

A bite of Me

[A bite of Me](#)

Federico Zannier – Mai 2013 – KickStarter

(Traduction : P3ter, Axl, lgodard, Tuxmax + anonymes)

J'ai collecté automatiquement les données me concernant. J'ai violé ma vie privée. Maintenant je vends le tout. Mais combien cela vaut-il ?

Je passe des heures chaque jour à surfer sur Internet. Pendant ce temps, des compagnies comme Facebook et Google utilisent mes informations de navigation (les sites internet que je visite, les amis que j'ai, les vidéos que je regarde) pour leur propre bénéfice.

En 2012, les revenus de la publicité aux États-Unis étaient aux alentours des 30 milliards de dollars. La même année, je tirais exactement 0\$ des mes propres données. Et si je traçais tout moi-même ? Pourrais-je tirer quelques dollars en retour ?

J'ai commencé à regarder les conditions générales des sites web que j'utilise souvent. Dans leurs politiques de confidentialité, j'ai trouvé des phrases telles que « Vous accordez une autorisation mondiale, non-exclusive, gratuite pour l'utilisation, la copie, la reproduction, le traitement, l'adaptation, la modification, la publication, la transmission, l'affichage et la distribution de ce contenu dans tout media et suivant toute méthode de distribution (connue à ce jour ou développée ultérieurement). » J'ai tout simplement accepté de donner un droit à vie, international, re-licenciable d'utiliser mes données personnelles.

Quelqu'un m'a dit que nous vivons dans l'âge des données, que l'âge du silicium est déjà terminé. « Dans cette nouvelle économie », ont-ils dit, « les données c'est le pétrole ».

Bien, voilà ce que je peux y faire.

Depuis février, j'ai enregistré toutes mes activités en ligne (les pages que j'ai visitées, la position du pointeur de la souris, des captures d'écran de ce que je regardais, des clichés webcam de moi regardant l'écran, ma position GPS et un journal des applications que j'utilisais). Vous trouverez quelques illustrations sur myprivacy.info.

Le paquet de données contient :

- Pages webs (un répertoire avec le texte de toutes les pages visitées)
- websiteViewsLog.csv (une liste qui lie le pages visitées au texte)
- ScreenCaptures (un répertoire des captures d'écrans)
- screenCaptures.csv (une liste des captures d'écrans datées)
- WebcamPhotos (un répertoire avec des photos de webcam prises toutes les 30 secondes)
- webcamPhotos.csv (une liste de photos datées)
- applicationLog.csv (heure d'ouverture et de fermeture des applications utilisées)
- applicationUsage.csv (un résumé du fichier journal des applications)
- browserTabs.csv (heure d'ouverture et de fermeture de chaque onglet dans chrome, avec leur contenu)
- browserWindows.csv (dates et heures d'ouverture de mon navigateur web chrome)
- geolocation.csv (ma latitude et ma longitude)
- mouseLog.csv (une liste des coordonnées de la souris)
- websiteOfTheDay.csv (les sites web les plus populaires)
- wordsOfTheDay.csv (les recherches les plus courantes)

La suite d'outils contient:

- des routines de nettoyage de données
- des utilitaires de conversion et d'analyse
- des outils de statistiques basiques

Je vend ces données 2\$ par jour. Si plus de personne font de même, je pense que les marketeux pourraient juste nous payer directement pour nos données. Ça paraît fou, mais offrir toutes nos données sans contrepartie l'est tout autant.

Thanks! Merci !

Federico

La délicate question du modèle économique (Libres conseils 39/42)

Bientôt la dernière séance... rejoignez-nous jeudi prochain sur le [framapad de traduction](#)

Traduction Framalang : [Ouve](#), [tcit](#), [Julius22](#), [goofy](#), [merlin8282](#), [lamessen](#), [Jej](#), [Alpha](#)

Sous-estimer la valeur d'un modèle économique pour le logiciel libre

Frank Karlitschek

Frank Karlitschek est né en 1973 à Reutlingen, en Allemagne, et a commencé à écrire des logiciels à l'âge de 11 ans. Il a étudié l'informatique à l'université de Tübingen et s'est impliqué dans le logiciel libre et les technologies de l'internet dans le milieu des années 1990. En 2001, il a

commencé à contribuer à KDE en lançant KDE-Look.org, un site communautaire d'œuvres qui deviendrait plus tard le réseau openDesktop.org. Frank a initié plusieurs projets et initiatives open source comme Social Desktop, Open Collaboration Services, Open-PC et ownCloud. En 2007, il a fondé une société appelée hive01 qui offrait des services et des produits autour de l'open source et des technologies de l'internet. Aujourd'hui, Frank est membre du conseil et vice-président de KDE e.V. et c'est un intervenant habitué des conférences internationales.

Introduction

Il y a dix ans, j'ai sous-estimé la valeur d'un modèle économique. Logiciel libre et modèle économique ? Deux concepts incompatibles. Du moins, c'est ce que je pensais lorsque j'ai commencé à contribuer à KDE en 2001. Le logiciel libre, c'est pour le plaisir et pas pour l'argent. N'est-ce pas ? Les libristes veulent un monde où chacun peut écrire du logiciel et où les grandes entreprises, telles que Microsoft ou Google, sont superflues. Tout logiciel devrait être libre et tous ceux qui souhaitent développer du logiciel devraient en avoir la possibilité – même les développeurs du dimanche. Donc, gagner de l'argent importe peu. N'est-ce pas ? Aujourd'hui, j'ai une opinion différente. Les développeurs devraient parfois être rémunérés pour leurs efforts.

Les raisons d'être du logiciel libre

La plupart des développeurs de logiciels libres ont deux principales motivations pour travailler sur le logiciel libre. La première motivation est le facteur plaisir. C'est une expérience fantastique de travailler avec d'autres personnes très talentueuses du monde entier et de créer des technologies exceptionnelles. KDE, par exemple, est une des communautés les

plus accueillantes que je connaisse. C'est tellement amusant de travailler avec des milliers de contributeurs du monde entier pour créer des logiciels qui seront utilisés par des millions de personnes. Pour faire simple, tout le monde est expert dans un ou plusieurs domaines et nous collaborons pour créer une vision partagée. Pour moi, c'est toujours génial de rencontrer d'autres contributeurs de KDE, d'échanger des idées ou de travailler sur nos logiciels ensemble, que nous nous rencontrions en ligne ou dans la vie réelle à une des nombreuses conférences ou événements. Et il s'agit aussi d'amitié. Au fil des années, je me suis fait beaucoup de bons amis au sein de KDE.

Mais les contributeurs de KDE ne sont pas uniquement motivés par le plaisir de rejoindre KDE. Il y a aussi l'idée que chacun de nous peut rendre le monde meilleur par nos contributions. Le logiciel libre est essentiel si vous vous souciez de l'accès à la technologie et à l'informatique pour les pays en voie de développement. Cela permet aux personnes pauvres d'avoir leur place dans l'ère de l'information sans acheter des licences coûteuses pour des logiciels propriétaires. Il est essentiel pour les personnes qui se soucient de la confidentialité et de la sécurité, parce que le logiciel libre est le seul et unique moyen de savoir exactement ce que votre ordinateur fait avec vos données privées. Le logiciel libre est important pour un écosystème informatique sain, parce qu'il permet à tout le monde de bâtir à partir du travail des autres et de vraiment innover. Sans le logiciel libre, il n'aurait pas été possible à Google ou Facebook de lancer leurs entreprises. Il n'est pas possible d'innover et de créer la nouvelle technologie marquante si vous dépendez de logiciels propriétaires et que vous n'avez pas accès à toutes les parties du logiciel.

Le logiciel libre est aussi indispensable pour l'éducation, parce que tout le monde peut voir les entrailles du logiciel et étudier son fonctionnement. C'est comme cela que le

logiciel libre contribue à faire du monde un endroit meilleur et c'est pourquoi je participe à des projets de logiciel libre comme KDE.

La nécessité d'un écosystème

Voilà les principales raisons pour lesquelles je veux que le logiciel libre et particulièrement le bureau libre soient largement répandus. Pour y parvenir, il nous faut bien plus de contributeurs qu'aujourd'hui. Par contributeurs, j'entends des gens qui écrivent les infrastructures centrales, le bureau et les grandes applications. Nous avons besoin de gens qui travaillent sur l'utilisabilité, sur les illustrations, sur la promotion et sur bien d'autres aspects importants. KDE est déjà une grande communauté avec des milliers de membres. Mais nous avons besoin de davantage de gens pour aider à rivaliser de manière sérieuse avec le logiciel propriétaire.

La communauté du logiciel libre est minuscule comparée au monde du logiciel propriétaire. D'un côté, ce n'est pas un problème car le modèle de développement logiciel distribué du monde du logiciel libre est bien plus performant que la façon d'écrire du logiciel à sources fermées. Un grand avantage est, par exemple, la possibilité de mieux réutiliser du code. Mais même avec ces avantages, nous avons besoin de bien plus de contributeurs qu'aujourd'hui si nous voulons réellement conquérir le marché de l'ordinateur de bureau et celui du mobile.

Nous avons aussi besoin d'entreprises pour nous aider à apporter notre travail sur le marché de masse. Bref, nous avons besoin d'un grand écosystème en forme permettant de vivre en travaillant sur le logiciel libre.

La situation actuelle

J'ai commencé à contribuer à KDE il y a plus de 10 ans et,

depuis, j'ai vu d'innombrables volontaires très motivés et talentueux rejoindre KDE. C'est vraiment génial. Le problème, c'est que j'ai aussi vu beaucoup de contributeurs expérimentés abandonner KDE. C'est vraiment triste. Parfois, c'est simplement la marche normale du monde : les priorités changent et les gens se concentrent sur autre chose. Le problème, c'est que beaucoup abandonnent aussi à cause de l'argent. Il arrive un moment où les gens décrochent leur diplôme et veulent bouger de leur chambre d'étudiant.

Plus tard, ils veulent se marier et avoir des enfants. À partir de là, ils doivent trouver du travail. Il y a quelques entreprises dans l'écosystème de KDE qui proposent des postes liés à KDE. Mais cela ne représente qu'une petite part des emplois disponibles dans le secteur informatique. Du coup, beaucoup de membres chevronnés de KDE doivent travailler dans des entreprises où ils doivent utiliser des logiciels propriétaires qui n'ont rien à voir avec KDE ou le logiciel libre. Tôt ou tard, la plupart de ces développeurs abandonnent KDE. J'ai sous-estimé cette tendance il y a 10 ans, mais je pense que c'est un problème pour KDE sur le long terme, parce que nous perdons nos membres les plus expérimentés au profit des entreprises de logiciel propriétaire.

Le monde de mes rêves

Dans le monde idéal que j'imagine, les gens peuvent payer leur loyer en travaillant sur les logiciels libres et ils peuvent le faire de telle sorte que ça n'entre pas en conflit avec nos valeurs. Ceux qui contribuent à KDE devraient avoir tout le temps qu'ils veulent pour contribuer à KDE et au monde libre en général. Ils devraient gagner de l'argent en aidant KDE. Leur passe-temps deviendrait leur travail. Cela permettrait à KDE de se développer de manière spectaculaire, parce que ce serait super de contribuer et de fournir en même temps de bonnes perspectives d'emploi stables et à long terme.

Quelles possibilités avons-nous ?

Du coup, quelles sont les solutions possibles ? Que pouvons-nous faire pour que ça arrive ? Y a-t-il des moyens pour que les développeurs paient leur loyer tout en travaillant sur du logiciel libre ? Je voudrais exposer ici quelques idées que j'ai rassemblées au cours de plusieurs discussions avec des contributeurs au logiciel libre. Certaines d'entre elles sont probablement polémiques, parce qu'elles introduisent des idées complètement neuves au sein du monde du logiciel libre. Mais je pense qu'il est essentiel pour nous de voir au-delà de notre monde actuel si nous voulons mener à bien notre mission.

Du développement sponsorisé

Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises apprécient l'importance du logiciel libre et contribuent à des projets de logiciels libres, ou sortent même leurs propres projets de logiciel libre. C'est une chance pour les développeurs de logiciels libres. Nous devrions parler à davantage d'entreprises et les convaincre de s'associer au monde du logiciel libre.

Des dons de la part des utilisateurs

Il devrait y avoir une manière facile pour les utilisateurs de donner de l'argent directement aux développeurs. Si un utilisateur d'une application populaire veut soutenir le développeur et promouvoir ses développements à venir pour cette application, donner de l'argent devrait ne tenir qu'à un clic de souris. Le système de dons peut être construit au sein même de l'application pour rendre le don d'argent aussi facile que possible.

Des primes

L'idée derrière les primes est qu'un ou plusieurs utilisateurs d'une application peuvent payer pour le développement d'une

fonctionnalité particulière. Un utilisateur peut soumettre la liste de ses demandes de nouvelles fonctionnalités sur un site web et annoncer combien il est prêt à payer pour cela. D'autres utilisateurs qui apprécient ces propositions pourraient ajouter de l'argent à la demande de fonctionnalité. Au bout d'un moment, le développeur commence à mettre au point la fonctionnalité et récupère l'argent des utilisateurs. Cette possibilité de primes n'est pas facile à introduire dans le processus. Des gens ont déjà essayé de mettre en place quelque chose de similaire, sans succès. Mais je pense que ça peut marcher si on s'y prend bien.

Du support

L'idée est que le développeur d'une application vende directement du support aux utilisateurs de l'application. Par exemple, les utilisateurs d'une application achètent du support pour, supposons, 5 € par mois et obtiennent le droit d'appeler directement le développeur à des plages horaires spécifiques de la journée, ils peuvent poser des questions à une adresse de courriel spécifique, ou le développeur peut même aider les utilisateurs par le biais d'un bureau à distance. J'ai bien conscience que beaucoup de développeurs n'aimeront pas l'idée que les utilisateurs puissent les appeler et leur poser des questions bizarres. Mais si cela signifie qu'ils gagnent suffisamment avec le système de support pour travailler à plein temps sur leurs applications, alors c'est certainement une bonne chose.

Des soutiens

L'idée c'est que les utilisateurs finaux puissent devenir les soutiens d'une application. Le bouton « Soutenez ce projet » pourrait être intégré directement dans l'application. L'utilisateur devient alors un soutien par un paiement mensuel de, par exemple, 5 € qui vont directement au développeur. Tous les soutiens sont listés dans la fenêtre « À propos de

l'application » avec leurs photos et leurs noms réels. Une fois par an, tous les soutiens sont aussi invités à une fête spéciale avec les développeurs. Il est possible qu'un développeur puisse devenir capable de travailler à plein temps sur une application, si assez d'utilisateurs deviennent des soutiens.

Des programmes de fidélité

Certaines applications ont intégré des services web, et certains de ces services Web exécutent des programmes affiliés. Par exemple, un lecteur multimédia peut être intégré à la boutique en ligne de MP3 Amazon ou un lecteur PDF peut être intégré à une boutique en ligne de livres numériques. À chaque fois qu'un utilisateur achète du contenu via cette application, le développeur obtient un peu d'argent.

Des magasins d'applications sous forme de binaires

Beaucoup de gens ne savent pas qu'il est possible de vendre des binaires de logiciels libres. La licence GPL exige simplement de fournir également le code source. Il est donc parfaitement légal de vendre des binaires bien emballés de notre logiciel. En réalité, les sociétés comme Red Hat et Novell vendent déjà notre logiciel dans leurs distributions commerciales. Mais les développeurs n'en bénéficient pas directement. Tous les revenus vont aux sociétés et rien ne va aux développeurs. On devrait donc permettre aux développeurs de logiciels libres de vendre à l'utilisateur final des applications bien emballées, optimisées et testées. Cela pourrait particulièrement bien fonctionner pour Mac ou Windows. Je suis sûr qu'un tas de gens seraient prêts à payer quelque chose pour des binaires d'Amarok pour Windows ou de digiKam pour Mac, si tout l'argent allait directement au développeur.

Conclusion

La plupart de ces idées ne sont pas faciles à mettre en œuvre. Cela nécessite de modifier notre logiciel, nos méthodes de travail et même nos utilisateurs, qu'il faut encourager à montrer qu'ils apprécient le logiciel que nous créons, en nous aidant à financer son développement.

Cependant, les bénéfices potentiels sont énormes. Si nous pouvons assurer des sources de revenus pour notre logiciel, nous pouvons conserver nos meilleurs contributeurs et peut-être en attirer de nouveaux. Nos utilisateurs auront une meilleure expérience avec un développement logiciel plus rapide, la possibilité d'influencer directement le développement par le biais de primes et un meilleur support.

Le logiciel libre n'est plus seulement un loisir sur votre temps libre. Il est temps d'en faire un business.