

Article de l'Expension.com du 28 janvier 2008

Blogs

« Le succès de Wordpress est celui du modèle open source »

[Jean-Baptiste Su, dans la Silicon Valley](#) -



Toni Schneider est le patron d'Automattic, l'entreprise qui se cache derrière l'outil de publication de blogs Wordpress

Automattic, l'entreprise qui édite le n°2 des outils de publication de blogs, Wordpress, vient de lever 29,5 millions de dollars. Preuve que le logiciel libre est bien compatible avec le capitalisme et les profits. Interview du PDG d'Automattic, Toni Schneider.

Dans la blogosphère, la ruée vers l'or continue. [Automattic](#), l'entreprise qui se cache derrière le n°2 des outils de publication de blogs, [Wordpress](#), vient de lever 29,5 millions de dollars supplémentaires. Un véritable pactole pour une entreprise virtuelle

d'à peine 20 personnes, sans bureaux, mais qui "squattent" parfois ceux de leurs investisseurs à San Francisco. Si les spécialistes des blogs, comme le moteur de recherche spécialisé, Technorati, observent un certain ralentissement du secteur, celui-ci concerne manifestement moins Wordpress. La plate-forme compte en effet 2 millions de blogueurs actifs, 114 millions de visiteurs uniques par mois, et affiche une croissance mensuelle de plus de 10%. Explications de ce succès avec le Pdg suisse d'Automattic, Toni Schneider.

Comment expliquez-vous le succès de Wordpress?

Fondamentalement, notre succès est celui du modèle open source : depuis le début, le logiciel Wordpress est gratuit et son code est accessible à tous. C'est le modèle plus efficace pour développer des logiciels. L'open source réduit considérablement le temps et le coût de développement grâce à la communauté de passionnés qui se crée autour du logiciel. Tandis que les frais de commercialisation et de distribution se limitent à la bande passante utilisée par ceux qui téléchargent. Et si nos clients/utilisateurs/fans sont satisfaits alors ils paient pour des fonctionnalités supplémentaires ou du support technique. L'open source est aussi un modèle qui a fait ses preuves financièrement: nous sommes rentables depuis plusieurs années et nous venons de lever presque 30 millions de dollars supplémentaires cette semaine. C'est aussi grâce à l'open source que MySQL a reçu un milliard de dollars de Sun la semaine dernière. Enfin, [Six Apart](#), notre concurrent direct, vient de changer de stratégie. Après plusieurs années de développement en logiciel "fermé", ils ont aussi décidé de mettre leur plate-forme Movable Type dans l'open source.

Pourquoi?

Pour moi, Six Apart n'avait pas d'autre choix. Ils n'arrêtent pas de perdre des parts de marché. Il y a quelques années encore, leur plateforme de blogging, Movable Type, était la plus populaire. Aujourd'hui, nous sommes loin devant. Il suffit de voir la liste Technorati des 100 blogs les plus consultés pour s'en persuader. 34% d'entre eux utilisent Wordpress contre seulement 16% pour Movable Type. De plus, notre communauté de développeurs se compte en dizaine de milliers: ils ajoutent de nouvelles fonctions via un système de plugins, corrigent les bogues, améliorent ou changent totalement l'interface utilisateur, assurent la traduction du logiciel en des centaines de langues, etc. Et tout ça, quasiment en temps réel.

Quelle différence faites-vous entre Automattic et Wordpress?

Automattic est l'entreprise fondée par les créateurs de Wordpress pour commercialiser des services autour du logiciel, comme notre plateforme de publicité en ligne. Tandis que Wordpress est la communauté open source qui travaille à améliorer le logiciel. La différence entre les deux entités peut paraître floue car les ingénieurs d'Automattic contribuent aussi au code de Wordpress. Mais c'est le seul moyen de garder le développement du logiciel indépendant de l'entité commerciale. Au travers d'Automattic, nous offrons notamment du support technique pour Wordpress, de la formation et du développement spécifique, que nous vendons par exemple aux grands sites Internet comme Fox, le New York Times ou Le Monde, et un service d'hébergement gratuit de blogs.

Qu'est-ce qui empêche une autre entreprise, comme Google par exemple, de commercialiser Wordpress?

Absolument rien. Et il en existe d'ailleurs beaucoup à travers le monde. Automattic est simplement la plus connue. Les grands sites Internet préfèrent venir nous voir s'ils veulent du support pour Wordpress. Tandis que notre service d'hébergement gratuit est très populaire et progresse de 10% par mois. Il est vrai aussi que nous avons été les premiers dans la communauté Wordpress à proposer de tels services et que nous disposons probablement des meilleurs experts de la plateforme. Mais notre cible reste le marché grand public. Si une entreprise veut héberger Wordpress dans son intranet, derrière un pare-feu, on l'oriente vers d'autres prestataires. Maintenant, pour en revenir à Google, ils ont déjà leur plateforme d'hébergement, Blogger, qui est aujourd'hui la numéro un du marché. Mais elle attire principalement des débutants. Notre objectif est d'attirer ces derniers une fois qu'ils ont goûté aux joies du blogging et qu'ils veulent aller plus loin. Wordpress est gratuit alors que l'équivalent chez Typepad coûte au moins 300 dollars par mois. De plus, on offre 3 giga-octets d'espace libre, contre un giga chez Google.

Qu'allez-vous faire de l'argent levé récemment?

Nous allons d'abord en verser une partie aux fondateurs et aux premiers actionnaires de l'entreprise. Ensuite, cela va nous permettre d'accélérer la croissance de l'entreprise, à la fois à l'international et en terme de produits. Nous travaillons par exemple sur plusieurs autres projets liés directement à Wordpress, comme le site communautaire Talkpress ou bien encore notre logiciel antispam Akismet. Mais on s'intéresse à tout l'univers de l'édition en ligne et je n'exclus pas de faire un wiki, par exemple.