Microsoft A1 : la gratuité se récolte au renouvellement

Microsoft retire Office 365 A1, son offre gratuite pour les écoles et les universités, et le niveau sans frais qui la remplace ne comprend plus la messagerie. La presse y a vu une facture imposée au secteur éducatif. Le dossier montre autre chose : une gratuité qui fonctionnait comme un investissement dans la fidélité des établissements, encaissé au moment où ils renouvellent leur contrat. Ce mécanisme, que l'économiste Paul Klemperer a modélisé, s'applique à toute organisation qui reçoit d'un fournisseur un service sans frais.

Par Alexandre Berge · 18 novembre 2026 · 12 min de lecture · Chronique

Une messagerie gratuite qui devient une ligne budgétaire

Le 5 novembre 2026, sur une page de Microsoft Learn, Microsoft présente l'évolution de son portefeuille Microsoft 365 Education comme un gain de choix. Les directions informatiques des établissements y lisent surtout trois retraits : Office 365 A1, le Student Use Benefit (le programme qui donnait des licences aux étudiants sans frais quand l'établissement payait celles de ses personnels) et la messagerie gratuite des anciens élèves.

À la date du 15 novembre 2026, les documents officiels de Microsoft établissent le calendrier suivant. Depuis le 5 novembre 2026, Office 365 A1 n'est plus vendu en ligne en direct. Les partenaires, y compris dans les contrats en volume, cessent de le vendre le 1er mai 2027. Le retrait intervient le 1er janvier 2028 et s'applique au premier renouvellement, à la première prolongation ou au premier nouveau contrat de l'établissement à partir de cette date. D'ici là, les licences et avantages en cours restent valables. Les pages de Microsoft divergent toutefois sur un point : la foire aux questions protège les contrats ouverts avant le 1er mai 2027, la page du portefeuille ceux ouverts avant le 1er janvier 2028.

Le niveau sans frais qui prend la suite, Microsoft 365 Education A0, réservé aux étudiants, comprend les applications Office de bureau et en ligne, Minecraft Education et un annuaire d'identité de base. Selon la page de Microsoft, Exchange Online, SharePoint Online et Teams n'en font pas partie. Pour y accéder, l'établissement doit payer au moins le niveau A2 pour l'ensemble de ses personnels, et les étudiants doivent utiliser des appareils sous Windows. Dès le 1er mai 2027, un prix unique, quel que soit le volume acheté, s'applique aux services en ligne des contrats académiques.

Pour les montants, la source publique la plus précise est Mary Jo Foley, analyste chez Directions on Microsoft. Elle publie des prix annuels approximatifs, les tarifs réels étant fixés par les partenaires, pour les nouvelles offres qu'elle désigne MA2, MA3, MA5 et MA7. Par étudiant, elle indique 2 dollars pour MA2, 4 pour MA3 et 6 pour MA5, 1 dollar de plus avec Teams, et 385 dollars pour MA7. Par membre du personnel, elle indique 34 dollars pour MA2, 45 pour MA3 et 105 pour MA5 sans Teams, puis 46, 54 et 117 dollars avec Teams. Ce sont des prix indicatifs par licence, pas des coûts constatés dans un établissement.

La presse a surtout parlé du préjudice. The Register (10 novembre) titre sur la fin d'une phase de gratuité et rapporte qu'un professionnel du secteur estime que la perte de la messagerie gratuite pourrait ajouter des milliers aux factures des établissements, sans préciser la devise. Le titre cite le ministère britannique de l'Éducation : « We are disappointed that Microsoft has made this decision » (« Nous sommes déçus que Microsoft ait pris cette décision »). Le ministère dit avoir obtenu des concessions supplémentaires pour le Royaume-Uni, afin de laisser aux établissements le temps de la transition. Le second article du même titre (14 novembre) donne la parole aux concurrents, Collabora, Nextcloud et Element, qui y voient une occasion commerciale. Selon Nextcloud, plusieurs universités suisses ont migré en un week-end d'août 39 500 étudiants, enseignants et chercheurs, avec 585 téraoctets de données.

La facture était prévisible, le moment l'est davantage

Les éditeurs concurrents décrivent un piège. Pour Michael Meeks, dirigeant de Collabora Productivity, interrogé par The Register le 14 novembre, « Free was the bait on the hook » (« la gratuité était l'appât au bout de l'hameçon »). Le récit du préjudice décrit une rupture. Les deux lectures passent à côté du même point : la gratuité n'a pas été retirée au hasard. Elle prend fin au moment exact où le coût, pour l'établissement, de quitter le fournisseur atteint son maximum, c'est-à-dire au renouvellement.

Microsoft justifie la décision par la valeur ajoutée à la suite. Un porte-parole a expliqué à The Register que cette évolution reflète la valeur prise par Microsoft 365 Education depuis le dernier changement de prix, il y a près de dix ans, ainsi que la structure du nouveau portefeuille. L'analyse qui suit ne prête aucune intention à l'éditeur. Elle lit une structure de marché, pas une décision.

Pendant des années, un établissement qui ouvrait un environnement Office 365 A1 n'engageait aucun budget. Au fil du temps, il y a pourtant déposé autre chose que des fichiers : des adresses institutionnelles inscrites dans les services tiers, des listes de diffusion, des espaces d'équipe, des procédures d'inscription, des habitudes de travail des enseignants et des contrats avec des prestataires formés à cet environnement. Aucune de ces dépenses n'apparaît dans un budget de licences. Toutes augmentent pourtant le coût d'un départ.

Microsoft lui-même avait présenté la gratuité comme un engagement durable. Dans un billet annonçant le retrait d'une autre offre, Office 365 A1 Plus, au 1er août 2024, l'éditeur écrivait :

« Microsoft continues to be committed to providing Office 365 A1 to schools at no cost » (« Microsoft reste engagé à fournir Office 365 A1 aux écoles sans frais »). Un engagement de ce type, sans durée ni clause, n'oblige à rien. Il pèse pourtant sur les décisions des acheteurs, qui intègrent rarement dans leur arbitrage la fin d'un service gratuit.

Klemperer : investir dans la part de marché, puis récolter

> **Coûts de changement et arbitrage investir/récolter (Paul Klemperer, 1995)**
>
> Dans « Competition when Consumers have Switching Costs » (*Review of Economic Studies* , 1995), Paul Klemperer fait la synthèse des travaux sur les marchés où des produits comparables avant l'achat se différencient après coup par des *coûts de changement* (ce que coûte au client le passage d'un fournisseur à un autre) : besoin de compatibilité avec l'existant, coûts de transaction, coûts d'apprentissage. Il en tire un arbitrage. Le fournisseur choisit entre un prix bas pour conquérir des parts de marché et « setting a high price to harvest profits » (« fixer un prix élevé pour récolter les profits ») auprès des clients déjà engagés. La part de marché actuelle devient un actif, qui détermine les profits futurs.

Le cadre éclaire trois faits. D'abord, la base installée : une offre sans frais maximise l'entrée de nouveaux clients. Klemperer précise que celui qui n'a encore rien acheté supporte un coût de démarrage comparable à un coût de changement. Ensuite, l'accumulation : les coûts de changement que décrit l'économiste existent ici à l'état pur, car l'apprentissage, la compatibilité des adresses et des intégrations et la transaction que représente une migration grandissent avec chaque année d'usage. Enfin, la récolte : le prix se fixe pour des clients dont le coût de départ est désormais élevé.

L'*arbitrage investir/récolter* (le choix, pour un fournisseur, entre un prix bas pour attirer et un prix plus élevé pour exploiter une clientèle fidélisée) ne suppose ni ruse ni plan caché. Klemperer en fait la conduite attendue d'une entreprise sur tout marché où les coûts de changement existent. Il en marque aussi la limite. Lorsque la clientèle se renouvelle vite ou que le marché croît rapidement, une firme en place ne peut pas pratiquer un prix élevé envers ses anciens clients sans abandonner les nouveaux à des entrants.

Le cas présent montre où passe cette limite. Les élèves se renouvellent chaque année, mais celui qui paie, l'établissement, ne se renouvelle pas. Ses adresses, ses intégrations et ses procédures restent d'une cohorte à l'autre. **La récolte vise le client stable, pas l'usager qui passe.** Les concurrents l'ont compris et cherchent à abaisser ce coût de départ, notamment par l'argument de souveraineté. Patrick Alberts, directeur général d'Element, estime dans The Register que, lorsque le changement est rendu difficile, le fournisseur détient tout le rapport de force.

Google l'avait montré en 2022 avec G Suite

Le cas le plus connu et le plus proche est celui de Google. Jusqu'au 6 décembre 2012, les petites structures pouvaient ouvrir gratuitement une édition de Google Apps avec messagerie sur leur propre nom de domaine. Cette offre, devenue « G Suite legacy free edition », a été maintenue pendant près de dix ans pour ceux qui l'avaient adoptée. En janvier 2022, Google annonce, selon The Register, que l'édition gratuite ne sera plus disponible à partir du 1er mai 2022 et que les utilisateurs doivent passer à un abonnement payant à Google Workspace.

Selon The Register, face aux protestations, Google a limité en mai 2022 le retrait aux usages commerciaux. Les particuliers et les familles ont pu refuser la transition, tandis que les entreprises perdaient l'édition gratuite après le 27 juin 2022, sous peine de suspension de leur compte au 1er août 2022. La structure est la même que celle d'Office 365 A1 : une gratuité ouverte pour attirer, maintenue pendant que les usages s'accumulent, puis retirée pour la catégorie d'utilisateurs dont le coût de départ est élevé et la capacité à payer avérée.

Ce qu'un « gratuit » fournisseur engage dans toute organisation

Le mécanisme ne dépend ni de Microsoft ni de l'éducation. Il apparaît dès que trois conditions sont réunies. Un fournisseur propose sans frais, ou très en dessous de son coût, un service que l'organisation intègre à ses processus. Ce service accumule des actifs spécifiques : identités, données, adresses, intégrations, compétences, procédures. Enfin, la relation est rythmée par un renouvellement, c'est-à-dire une échéance où le prix peut être révisé alors que le coût du départ est à son maximum.

Ces conditions se retrouvent dans les offres d'essai prolongées, les niveaux « communautaires » d'un logiciel d'entreprise, les crédits d'infrastructure cloud accordés aux jeunes entreprises et les remises très fortes la première année d'un contrat pluriannuel. Dans chaque cas, le budget enregistre un coût nul ou réduit et rien n'enregistre l'engagement qui grandit. La comptabilité voit une économie. **Il s'agit en réalité d'un prêt, dont le remboursement est fixé plus tard par le prêteur, au moment où l'emprunteur peut le moins refuser.**

Plusieurs signes rendent ce prêt visible dans une organisation. Un service est présenté au comité de direction comme « gratuit » sans horizon de durée. La fiche d'un fournisseur ne comporte aucune estimation du coût de sortie. La date de renouvellement est connue des achats mais pas de la direction générale. Les identités des utilisateurs dépendent du même fournisseur que leurs outils de travail. Cette lecture prolonge celle de la chronique du 26 août 2026 sur le coût des bascules d'outils, documenté depuis longtemps mais jamais instrumenté. Elle y ajoute un acteur : le fournisseur, qui connaît ce coût mieux que son client.

> **Grille de lecture**
>
> 1. Combien de services utilisés par l'organisation sont fournis sans frais, et lesquels portent l'identité ou la messagerie des utilisateurs ?
> 2. Pour chacun, quelle clause écrite garantit la gratuité, et jusqu'à quelle date ?
> 3. Le coût de sortie de chaque service gratuit (migration, formation, reconfiguration des intégrations) a-t-il été estimé une seule fois, et par qui ?
> 4. Les dates de renouvellement des contrats concernés sont-elles connues de la direction générale et de la direction financière, et pas seulement des achats ?
> 5. Une dépense nulle figure-t-elle dans le budget comme une économie ou comme un engagement ?

Ce que diront le 1er mai 2027 et le 1er janvier 2028

La couverture a raconté une facture. Le dossier montre une récolte, au sens de Klemperer, préparée par des années de gratuité et placée au moment du renouvellement. La déception du ministère britannique porte sur une échéance que la gratuité contenait dès l'origine.

Une hypothèse se vérifie de l'extérieur. Si les coûts de changement accumulés sont aussi élevés que le cadre le suggère, la grande majorité des établissements conservera la messagerie de Microsoft en payant. Les départs annoncés vers d'autres solutions resteront minoritaires et seront portés surtout par des acteurs déjà engagés dans une démarche de souveraineté, à l'image du Land de Schleswig-Holstein, qui annonçait en avril 2024, selon The Register, le passage programmé des 30 000 postes de son administration à Linux et LibreOffice. Les jalons publics sont datés : la fin des ventes par les partenaires le 1er mai 2027, puis les renouvellements à partir du 1er janvier 2028. Trois indices permettront de mettre l'hypothèse à l'épreuve : les concessions que d'autres ministères ou centrales d'achat publieront après celles obtenues au Royaume-Uni, les annonces de migration d'universités, et les éventuels délais ou rabais que Microsoft accordera. Si les départs se multiplient avant la fin de 2028, cela indiquera que la concurrence pour les établissements a pesé plus lourd que les coûts de changement accumulés.

Note méthodologique

Les faits s'appuient en priorité sur les documents de Microsoft (Microsoft Learn, page d'actualité des licences, blog Microsoft Education), recoupés par deux articles de The Register et par l'analyse de Directions on Microsoft. Les prix cités sont des estimations d'analyste, présentées sous les appellations MA2 à MA7 qu'emploie cette source, et non des tarifs publiés par l'éditeur. Les pages de Microsoft divergent sur la date limite des contrats protégés (1er mai 2027 ou 1er janvier 2028) : les deux versions sont signalées. La lecture

« investir puis récolter » est une interprétation de l'auteur, appuyée sur Klemperer (1995), et non une intention attribuée à Microsoft. L'auteur a choisi l'arbitrage investir/récolter plutôt que les coûts de changement en général comme cadre central. Les faits sont arrêtés au 15 novembre 2026. Recherche de sources, croisement des données et structuration du raisonnement s'appuient sur une assistance par intelligence artificielle. Le choix de l'angle et du cadre théorique, la vérification des sources, les arbitrages et l'établissement du texte final relèvent de l'auteur.

Sources

Documents des organisations

Microsoft, « Microsoft 365 Education portfolio evolution », Microsoft Learn, page mise à jour le 5 novembre 2026, consultée le 15 novembre 2026. https://learn.microsoft.com/en-us/training/educator-center/instructor-materials/microsoft-365-education-portfolio

Microsoft, « Microsoft 365 Education frequently asked questions », Microsoft Learn, consultée le 15 novembre 2026. https://learn.microsoft.com/en-us/training/educator-center/instructor-materials/microsoft-365-education-frequently-asked-questions

Microsoft, « Microsoft 365 Education update », Microsoft Licensing News, 5 novembre 2026. https://www.microsoft.com/en-us/licensing/news/m365education-update

Kees Hertogh (Microsoft), « Future-ready education: Evolving Microsoft 365 Education », Microsoft Education Blog, 5 novembre 2026. https://www.microsoft.com/en-us/education/blog/2026/11/future-ready-education-evolving-microsoft-365-education/

Microsoft, « Program Updates in Microsoft 365 for Education », Microsoft Tech Community, Education Blog, consulté le 15 novembre 2026. https://techcommunity.microsoft.com/blog/educationblog/program-updates-in-microsoft-365-for-education/3885932

Presse de référence et analyse

Richard Speed, « Microsoft teaches schools that free email was just a phase », The Register, 10 novembre 2026. https://www.theregister.com/saas/2026/11/10/microsoft-teaches-schools-that-free-email-was-just-a-phase/5308371

Richard Speed, « Microsoft's school email bill gives rivals something to smile about », The Register, 14 novembre 2026. https://www.theregister.com/saas/2026/11/14/microsofts-school-email-bill-gives-rivals-something-to-smile-about/5309296

Mary Jo Foley, « Microsoft Shakes Up Its M365 Education Portfolio », Directions on Microsoft, 5 novembre 2026, mis à jour le 6 novembre 2026. https://www.directionsonmicrosoft.com/microsoft-shakes-up-its-m365-education-portfolio/

Matthew Connatser, « German state ditches Windows, Microsoft Office for Linux and

LibreOffice », The Register, 4 avril 2024. https://www.theregister.com/2024/04/04/germanys_northernmost_state_ditches_windows/

Cadre théorique

Paul Klemperer, « Competition when Consumers have Switching Costs: An Overview with Applications to Industrial Organization, Macroeconomics, and International Trade », Review of Economic Studies, vol. 62, n° 4, 1995, p. 515-539, version de l'auteur en accès libre consultée le 15 novembre 2026. https://www.nuffield.ox.ac.uk/users/klemperer/competition.pdf

Parallèle historique

Thomas Claburn, « Google sours on legacy G Suite freeloaders, demands fee or flee », The Register, 20 janvier 2022. https://www.theregister.com/2022/01/20/google_sours_on_g_suite/

The Register, « G Suite legacy free edition to end for businesses this month », 21 juin 2022. https://www.theregister.com/off-prem/2022/06/21/g-suite-legacy-free-edition-to-end-for-businesses-this-month/1179856

Chronique elegartech.fr

Alexandre Berge, « Bascules d'outils : un coût documenté, jamais instrumenté », elegartech.fr, 26 août 2026. https://elegartech.fr/articles/bascules-d-outils-un-cout-documente-jamais-instrumente