

RMLL 2007 - Entreprises

Les modèles d'affaires du Libre

Ir. Robert VISEUR
Assistant, FPMs
robert.viseur@fpms.ac.be

Amiens, 12 juillet 2007



Qui suis-je ?

- Robert VISEUR (*robert.viseur@fpms.ac.be*).
- Assistant, Faculté Polytechnique de Mons (Economie et Management de l'Innovation)
 - FPMs : doctorat sur les techniques de co-création et leur application à l'Open Source.
- Guideur technologique, CETIC
 - CETIC : expertise Open Source; recherches en qualité logicielle, dont projet européen Qualoss (qualité des logiciels Open Source).
- Fondateur du site LogicielLibre.Net.

Agenda de la présentation

- Retour sur quelques caractéristiques du Libre
- Trois axes principaux:
 - Le Libre et l'environnement concurrentiel de l'entreprise.
 - Le Libre et ses modèles d'affaires.
 - Le Libre et les « modèles hybrides »

Quelques caractéristiques du Libre (1/3)

- Le logiciel libre = une définition connue (FSF).
 - Quatre libertés: exécution, étude, modification, diffusion.
 - Implication: accès au code source (condition nécessaire et non suffisante).

Quelques caractéristiques du Libre (2/3)

- Le logiciel libre = un ensemble de licences (BSD, ASL, CPL, LGPL, GPL,...),
 - apportant des réponses « simples » et différenciées à la question de la propriété d'un code source, dans une logique de partage (ou de mutualisation).
 - Deux visions complémentaires: logique de diffusion ou de liberté du développeur (BSD) - logique de mutualisation ou de liberté du logiciel (GPL).
 - ayant une incidence sur les modèles d'affaires possibles.
 - Question sous-jacente: comment financer l'innovation dans un régime d'inappropriabilité?

Quelques caractéristiques du Libre (3/3)

- Le logiciel libre = un (ensemble de) modèle(s) de développement basé(s) sur la collaboration de développeur(s) distribué(s) géographiquement.
 - Question sous-jacente: comment quantifier, organiser et exploiter les opportunités de collaboration, si elles existent?
- Le logiciel libre = un ensemble communautés centrées sur des technologies plus ou moins populaires.
 - PHP, Perl ou Python sont des technologies « étiquetées » libres.

Le Libre et l'environnement concurrentiel (1/2)

- Client: Il devient un co-développeur potentiel (co-crédation de valeur) mais peut aussi devenir un concurrent (« forkabilité»). Rééquilibrage du pouvoir.
- Concurrent: Il peut se baser sur « mon » produit (inappropriabilité) mais peut aussi coopérer (« coopétition ») dans une logique de mutualisation.
- Fournisseur: Un fournisseur peut aussi bien être une entreprise partenaire qu'une communauté dont on exploite une technologie.

Le Libre et l'environnement concurrentiel (2/2)

- Barrières à l'entrée: elles sont faibles (contrôle très limité du fait des licences libres).
- (Etat: il s'agit d'un moteur de croissance important.)

Le Libre et son économie

Un rapide calcul (1/2)

- Libérer ou non ? Un rapide calcul:
 - Évaluer les réductions de coûts
 - Plus de travail pour moins de dépenses: apport en code source, *debug*, *feedback*, promotion, distribution,... apportés par la communauté.
 - Évaluer les gains marketing
 - Les développements sont tirés par le marché, le bouche-à-oreille est important,...
 - D'où un risque moindre,
 - D'où une marque plus forte et une visibilité accrue.

Le Libre et son économie

Un rapide calcul (2/2)

- Libérer ou non ? Un rapide calcul:
 - Évaluer les nouveaux coûts
 - Une collaboration efficace passe souvent par une architecture adaptée.
 - La gestion de la communauté a un coût (dialogue, outillage, etc)
 - Évaluer les pertes de revenus
 - Le modèle traditionnel de vente de licence fonctionne mal.
 - Des stratégies de prédation sont possibles.
- Bilan positif ou négatif ?

Autre question: que libérer (tout ou partie)?

Le Libre et son économie

Les modèles d'affaires (1/8)

- Modèles d'affaires: à prendre au sens large (« comment crée-t-on de la valeur? »)
- Coexistence de modèles plutôt basés sur les services et de modèles plutôt basés sur l'édition.

Le Libre et son économie

Les modèles d'affaires (2/8)

- Modèles d'affaires plutôt basés sur les services
 - Basés sur l'intégration de composants,
 - Basés sur un « produit vedette ».
- Modèles d'affaires plutôt basés sur l'édition
 - Basés sur le *packaging*,
 - Basés sur l'édition mutualiste,
 - Basés sur les doubles licences,
- Autres (dont la valorisation indirecte)

Le Libre et son économie

Intégration de composants (3/8)

- Modèle semblable aux sociétés de services propriétaires. Solutions basées sur des composants tiers. Garantie de résultats.
- Mais : importance de la collaboration avec les communautés
 - La société est un lien entre le client et la communauté.
 - Intérêt de toujours coller à la version de référence.
- Complémentarité SSLL/SSII (+ gradient entreprise libre / non libre).
- Exemple : Linagora.

Le Libre et son économie

Produit vedette (4/8)

- Spécialisation dans un produit ou une ligne de produits. Rémunération sur les services. Valorisation très forte de la marque (diffusion).
- Exemple : Jboss, Zope, Jabber, ...
 - Jboss (« vs » Oracle) : « gros buzz » mais petite société.
- Intérêt en matière de collaborations B2B.
 - Coopération directe (Jboss) ou via structure indépendante (Objectweb).

Le Libre et son économie

Packaging (5/8)

- Deux exemples contrastés:
 - Covalent
 - Vente de licences des produits basés sur les logiciels Apache (l'ASL est permissive).
 - Attention aux relations à la communauté !
 - Distributeurs GNU/Linux (Novell/SuSE, Red Hat, Mandriva, etc)
 - Intégration de logiciels (aux licences hétérogènes) en communauté (OpenSuse, Fedora, Cooker, etc).
 - Revenus provenant des services (mises à jour, support) et de l'édition (box). Parfois, services de déploiement.

Le Libre et son économie

Edition mutualiste (5/8)

- Développement du logiciel réalisé aux seins de structures de type « clubs ».
 - Difficultés de démarchage.
 - Besoin de compétences forte en gestion (par ex., gestion des exigences).
 - Rend le spécifique abordable.
- Exemple: IdealX.

Le Libre et son économie

Double licence (6/8)

- Exemples : Trolltech, MySQL, Exo,...
- Principes :
 - Les licences gauches d'auteur (GPL) ne permettent pas les développements propriétaires (et les modèles de valorisation associés) mais sont idéales pour la collaboration.
 - Les licences commerciales permettent le développement propriétaire et financent « aisément » les activités de l'entreprise.
 - Revenus : modèle 50 (licences) / 50 (services).
 - Succès de ce modèle.
- Alternative: licences chronodégradables.

Le Libre et son économie

Valorisation indirecte (7/8)

- Les modèles d'usage
 - Ex.: Google (économies de licences, forme de secret industriel).
- Le logiciel libre comme vecteur
 - Ex.: Firefox (diffusion => publicité).
- La vente d'extensions
 - Ex.: Salesforce (définition d'un socle peu différenciant)
 - Attention aux forks.

Le Libre et son économie

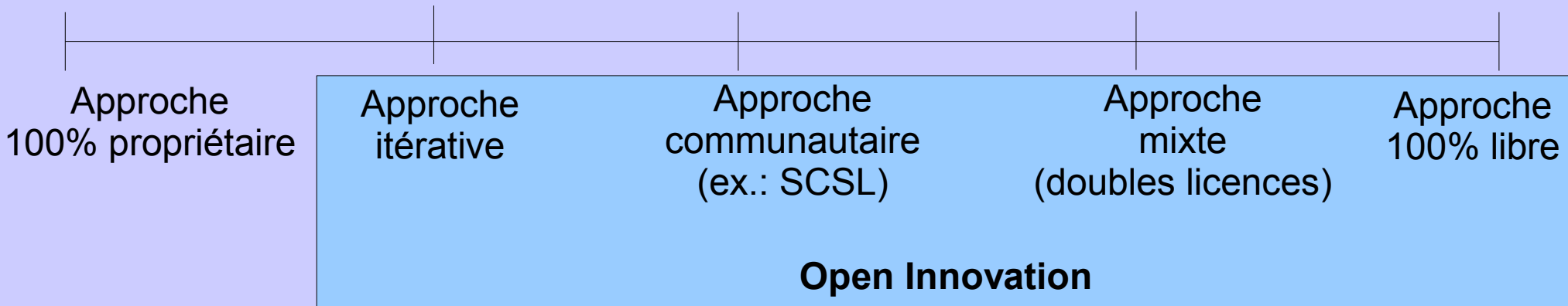
Valorisation indirecte (8/8)

- Le logiciel libre pour redessiner un marché
 - Ex.: Open Office (affaiblissement d'un concurrent en l'attaquant sur un produit « vache à lait », création d'un marché de services plus concurrentiel).
- Les « classiques »: formations, merchandising,...
- ...

Le Libre

et les modèles hybrides (1/2)

- Le Libre est une manière de gérer sa propriété intellectuelle capitalisant sur les effets d'externalité (diffusion, mutualisation).
- Il existe des approches complémentaires.
Pratique de l'Open Innovation (// Open Source).



Le Libre et les modèles hybrides (2/2)

- Intérêts de ces modèles hybrides:
 - Nouvelles opportunités économiques basées sur une plus grande ouverture (plutôt que sur la liberté).
 - Cadre de transition progressive vers un modèle libre.
- Défis pour l'entreprise: trouver le bon équilibre permettant de financer l'innovation dans un cadre mutualiste en respectant l'indépendance du client.

Des questions?