

Modèle hybride, logiciel libre et payant : Modèle idéal ?

Luc Laurens



OW2
Europe
Local Chapter

INSTITUT NATIONAL
DE RECHERCHE
EN INFORMATIQUE
ET EN AUTOMATIQUE

 **INRIA**

centre de recherche
GRENOBLE - RHÔNE-ALPES

Qui sommes-nous? Equipe OW@INRIA

- Animation du Chapitre Local Européen d'OW2
- Participation à des projets Européens autour de l'OSS
 - QualiPSo
 - NESSI (OSS Working Group)
 - ASPIRE – Middleware RFID OSS
- Collaborations sur les **aspects techniques et gestion de l'OSS** :
 - Avec des institutions académiques,
 - Avec des pôles de compétence,
 - Avec des grands groupes,
 - Avec des PME.



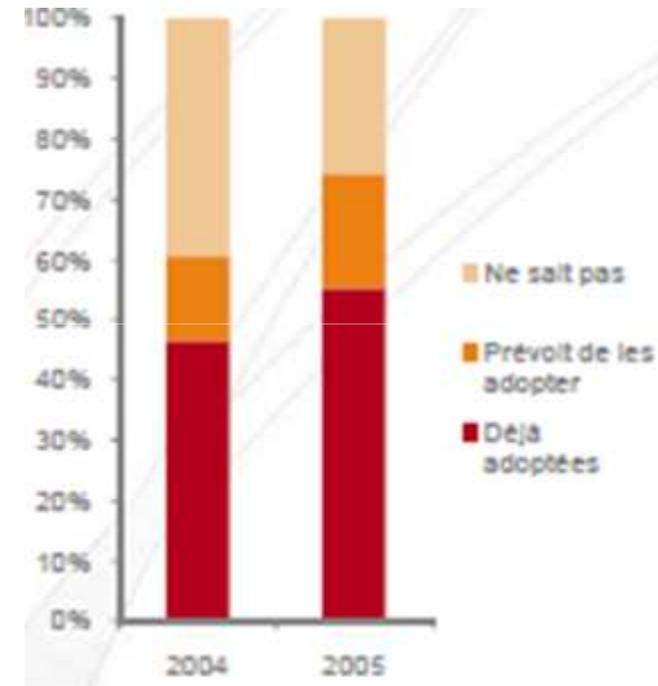
L'OSS dans l'industrie du logiciel

A propos du logiciel:

- 14% investissement total
- 40% investissement TIC
- Facteur de croissance clé
- Nouveaux écosystèmes, pour une meilleure productivité:
 - Software as a Service
 - Clusters
 - OSS

Source: US, 2000

Adoption OSS par les entreprises:



400 entreprises Europe et US

Source: Fabernovel 2007



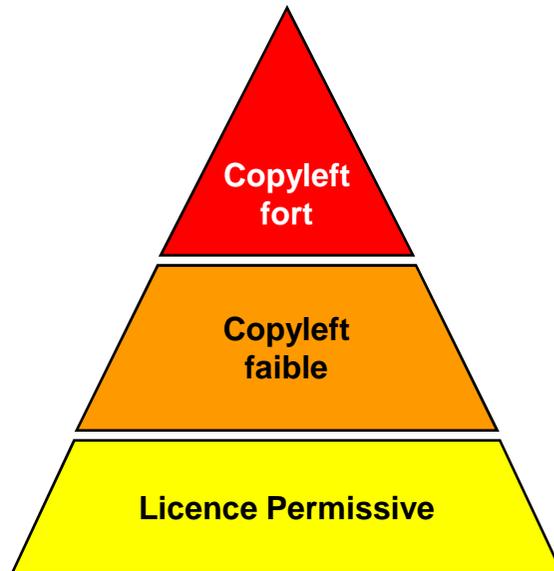
OSS: Définition et Modèles d'affaires

OSS:

- Libre distribution
- Accès au code source
- Réalisation de travaux dérivés

Modèles d'affaires OSS:

- Services
- *Distribution à Valeur Ajoutée*
- *Double Licence*
- *Mutualisation*



Source: Fabernovel 2007

Les enjeux des modèles hybrides

Bénéficiaire des avantages du libre...

• Pour l'Editeur:

- Mutualisation des coûts
- Collaboration (communauté)

• Pour le Client:

- Investissement réduit
- Marché des services ouvert à la concurrence

... et garder les avantages du propriétaire.

• Pour l'Editeur:

- Modèle de revenus

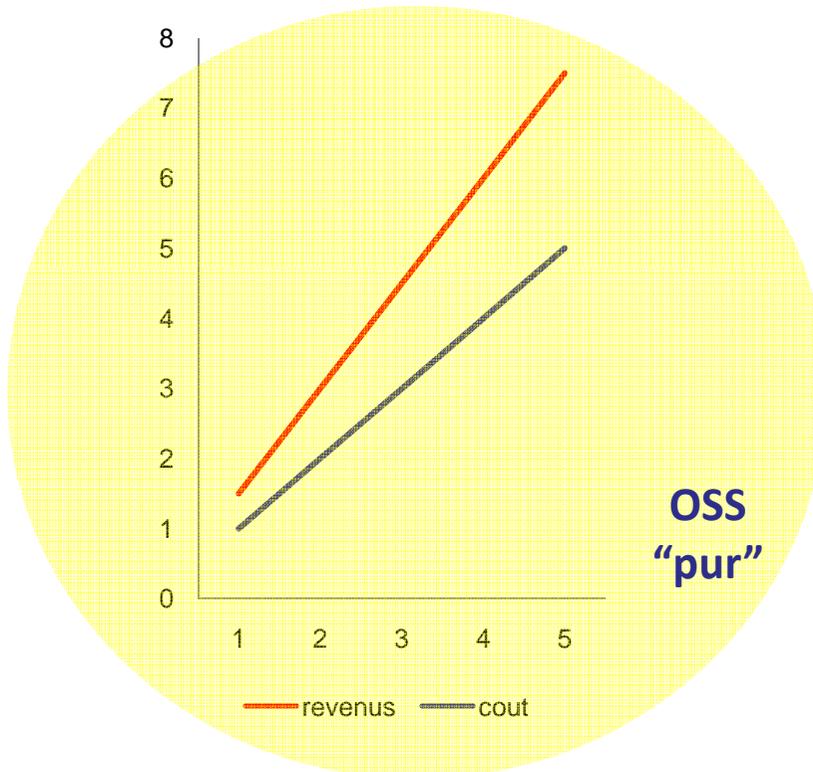
• Pour le Client (entreprise):

- Solutions « prêtes à déployer »
- Maîtrise du risque juridique lié à l'utilisation
- Gestion « classique » de la ressource IT

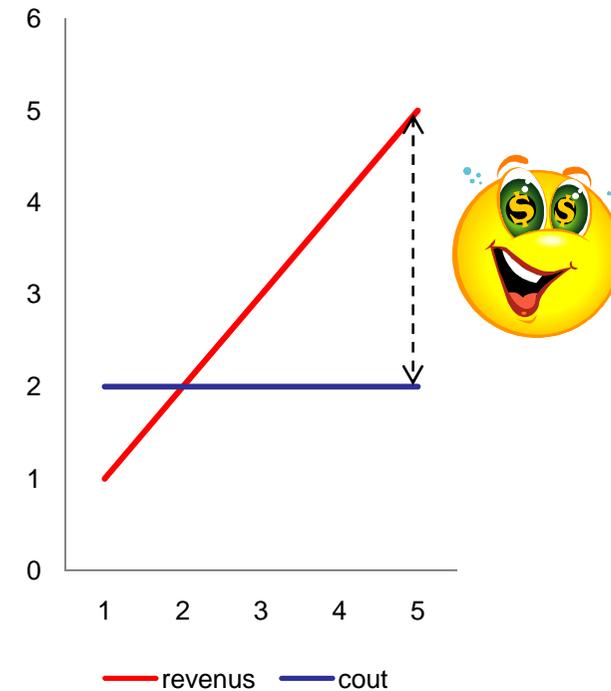


Les enjeux des modèles hybrides - Revenus

Economie des services



Economie des licences



Exemple: Distribution à valeur ajoutée

- Vente de versions packagées, testées, de logiciel OSS.
- Mises à jour régulières.
- Services d'assurance (risque juridique) et de maintenance.

→ Bénéfices:

- Revenus liés à la distribution
- Service « professionnel » aux Clients

→ Risque

- Intérêt des éditeurs des composants packagés?



- 2006: CA 400+ MUSD, résultat 60 MUSD

- Linux Gratuit: Fedora

- Enterprise Linux: RHEL:

- 2 utilisateurs: 300 – 1300 \$/an selon le modèle de support
- Advanced: 1500-2500 \$/an



Exemple: Double licence

- Une version gratuite OSS, avec le plus souvent une licence à copyleft fort (virale)
- Une version plus riche, à licence propriétaire, qui donne aussi accès à une offre de service

→ Bénéfices:

- Revenus (version commerciale)
- Base d'utilisateurs (version OSS)

→ Risque

- Jeu de dupes pour les développeurs?



- 2006: 6.6 MUSD de CA
- Version libre: 85% du code total
- Version Commerciale:
 - Pro: 275\$ / an
 - Enterprise: 449 \$ / an (Oracle, Mobilité, etc.)
 - Network: 119\$: formation, assistance, mises à jour
 - Projets



Modèles hybrides: la panacée?

Peut-être...

- Il laisse entrevoir une meilleure rentabilité pour les Editeurs
- Il répond à certaines attentes des Clients, notamment dans le monde des entreprises

Mais...

- Ces “interprétations” du modèle OSS original peuvent devenir des freins au développement des communautés...

... et **remettre en cause les bénéfices intrinsèques de l’OSS!**

Ces modèles doivent être gérés très attentivement!



Merci de votre attention!

luc.laurens@inria.fr +33 614 87 61 84

stephane.ribas@inria.fr +33 637 54 32 75

michel.cezon@inria.fr +33 670 90 34 26

INSTITUT NATIONAL
DE RECHERCHE
EN INFORMATIQUE
ET EN AUTOMATIQUE



centre de recherche
GRENOBLE - RHÔNE-ALPES