

Les écosystèmes du logiciel libre

Stefane Fermigier, Nuxeo et GTLL

Mon expérience (I)

- Le GT Logiciel libre s'est donné comme mission de “développer l'écosystème du logiciel libre en Ile-de-France”
- 4 types d'acteurs
 - Editeurs (PME)
 - Intégrateurs (PME, ETI et GG)
 - Labos de recherche (facs, écoles d'ingé...)
 - Utilisateurs (GG)

Mon expérience (2)

- Nuxeo, société créée il y a 10 ans
- D'abord (2000-2001): “*Zope service provider*” (= société de service spécialiste d'une technologie libre)
- Puis (2001-2005) société de service qui édite un logiciel libre
- Puis (2006-2011) éditeur de logiciel libre (techno Java / JEE open source)

Contexte

- Développer des logiciels libre “pour le plaisir” n’est pas un bon moyen d’aboutir à des produits “industrialisés”
- Plusieurs types d’acteurs ont intérêt à voir émerger une offre de logiciels libre et les services associés, et une partie des moyens nécessaires pour y parvenir
- C’est par une démarche collaborative qu’ils ont une chance d’y arriver

Panorama des acteurs



Monday, May 16, 2011

Les intégrateurs (SSII)

- Motivation première: **vendre du “jour homme”** (forfait / régie)
- Maîtrisent souvent plusieurs technologies, mais investissent sur la connaissance de manière “opportuniste”
- Démarche qualité “focalisée sur le court terme”

Le *plus* du libre

- Les intégrateurs du libre (SSLL) sont souvent plus impliqués dans une démarche de **co-création** (ex: patches / modules)
- Motivée par la volonté d'apparaître comme les experts de la technologie
- Cette démarche, ajoutée à l'adhésion aux valeurs du LL, implique un engagement plus important sur la montée en compétence des équipes



Les éditeurs

- Recherchent avant tout un **revenu passif** et **récurrent**
- Doivent travailler avec plusieurs intégrateurs, et les convaincre d'utiliser leur techno
- Proposent également des “services professionnels à valeur ajoutée” qui n'entrent pas en concurrence avec l'offre des intégrateurs
- Démarche qualité qui tient compte du court et du moyen terme

Le *plus* du libre

- Plus difficile d'être en position dominante à cause du risque de fork, ce qui invite à privilégier la persuasion plutôt que la brutalité dans la démarche partenariale
- Un éditeur de logiciel libre est souvent plus incité et à même de développer une communauté autour de son logiciel
- **Equilibre** à trouver entre **contrôle** et **communauté**



Les chercheurs

- Cherchent avant tout à **publier des papiers** (“publish or perish”)
- Cherchent aussi à récupérer des financements pour recruter des thésards et des postdocs, ce qui les incite à une approche partenariale
- Démarche qualité souvent absente, en tout cas focalisée sur la qualité des papiers, pas forcément des logiciels

Le *plus* du libre

- Certains chercheurs sont soucieux de la diffusion et de l'utilisation effective de leurs travaux, sous forme de logiciel libre
- Cela n'est pas le plus souvent formellement encouragé (donc c'est en pratique, découragé) par les institutions
- Exception: politique de valorisation de l'INRIA



Monday, May 16, 2011

Les grands comptes et le logiciel libre

- Cherchent (trop) souvent à **réduire leurs coûts**, soit directement, soit en développant des moyens de pressions sur leurs fournisseurs traditionnels
- Peuvent rechercher à l'extérieur une capacité d'innovation qu'ils n'ont plus toujours
- “Politiques achats” qui privilégient les gros fournisseurs
- Sont capables d'investir sur des POC, mais présentent souvent une inertie considérable quant à la mise en production à large échelle

La dynamique de la relation

De l'opportunisme

- Editeurs et intégrateurs s'associent de manière **ad-hoc** pour répondre à des appels d'offres
- Souvent en réponse à une demande explicite du client suscitée par le marketing ou l'évangélisation de l'éditeur

Problèmes de l'approche ad-hoc

- Difficultés à convaincre les prospects en l'absence d'un historique de la relation
- Difficultés dans la réalisation faute d'intérêts convergents sur le moyen / long terme
- **Pas de capitalisation** sur les compétences, sur la relation

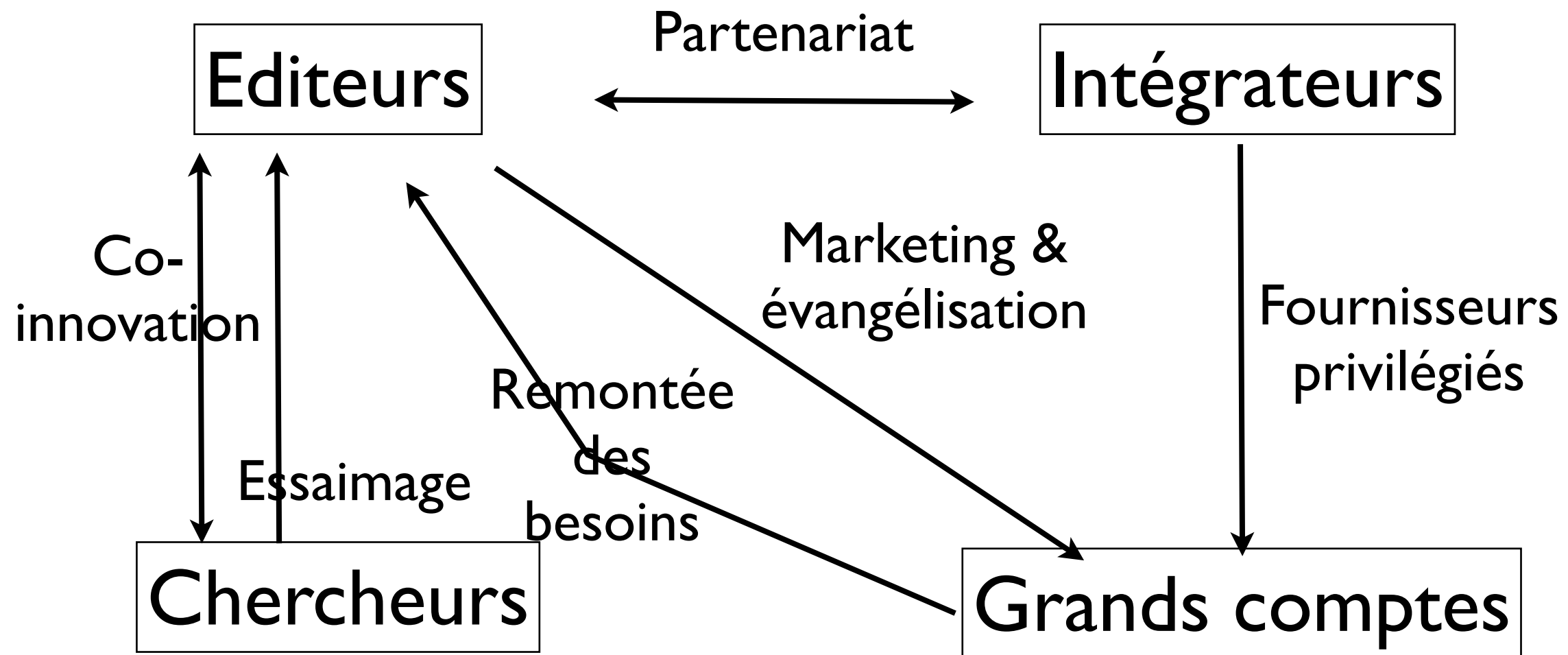
Au partenariat

- Editeurs et intégrateurs choisissent de **capitaliser** sur leur relation
- **Equipes** commerciale et technique **dédiées**
- Business plan et P&L spécifiques
- Gestion commune de la relation client (revues de *pipes*, *upsell*...)

Et à l'écosystème

- Les acteurs s'alignent spontanément autour d'une offre technologique, mais aussi de valeurs et d'intérêts communs
- Les intégrateurs et les utilisateurs deviennent **contributeurs** aux produits open source qu'ils utilisent
- Une “**coopétition**” peut s'installer entre les acteurs (d'une même catégorie) sans que cela ne perturbe l'écosystème (le plus souvent)

L'innovation dans les écosystèmes



Conclusion

Conclusion

- Le logiciel libre facilite et fluidifie les relations au sein des écosystèmes qu'il suscite
- Mais ce n'est pas une poudre magique, cela demande du travail, des compétences, du talent et de l'ouverture d'esprit pour répondre aux attentes de tous