



YOUR INFORMATION ORGANIZED

Editeur de Logiciel Libre

ou

Comment financer son logiciel libre, sans vendre son âme

Epita 2022

par Ludovic Dubost, XWiki SAS

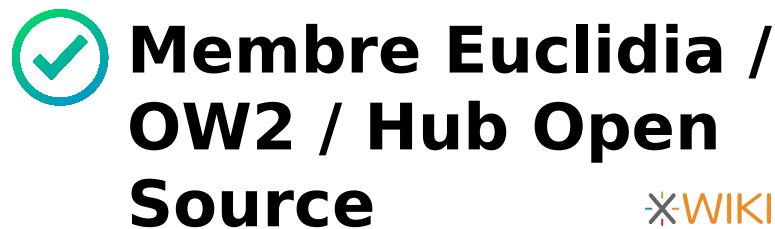
Qui suis-je ?

Ludovic Dubost

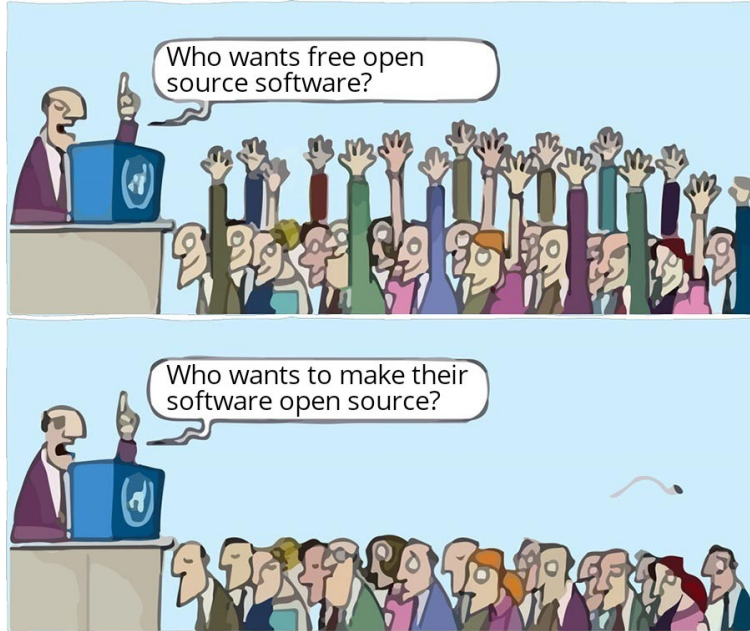
Createur d'XWiki &
Fondateur/PDG d' XWiki SAS



EUCLIDIA



Le libre tout le monde en veut

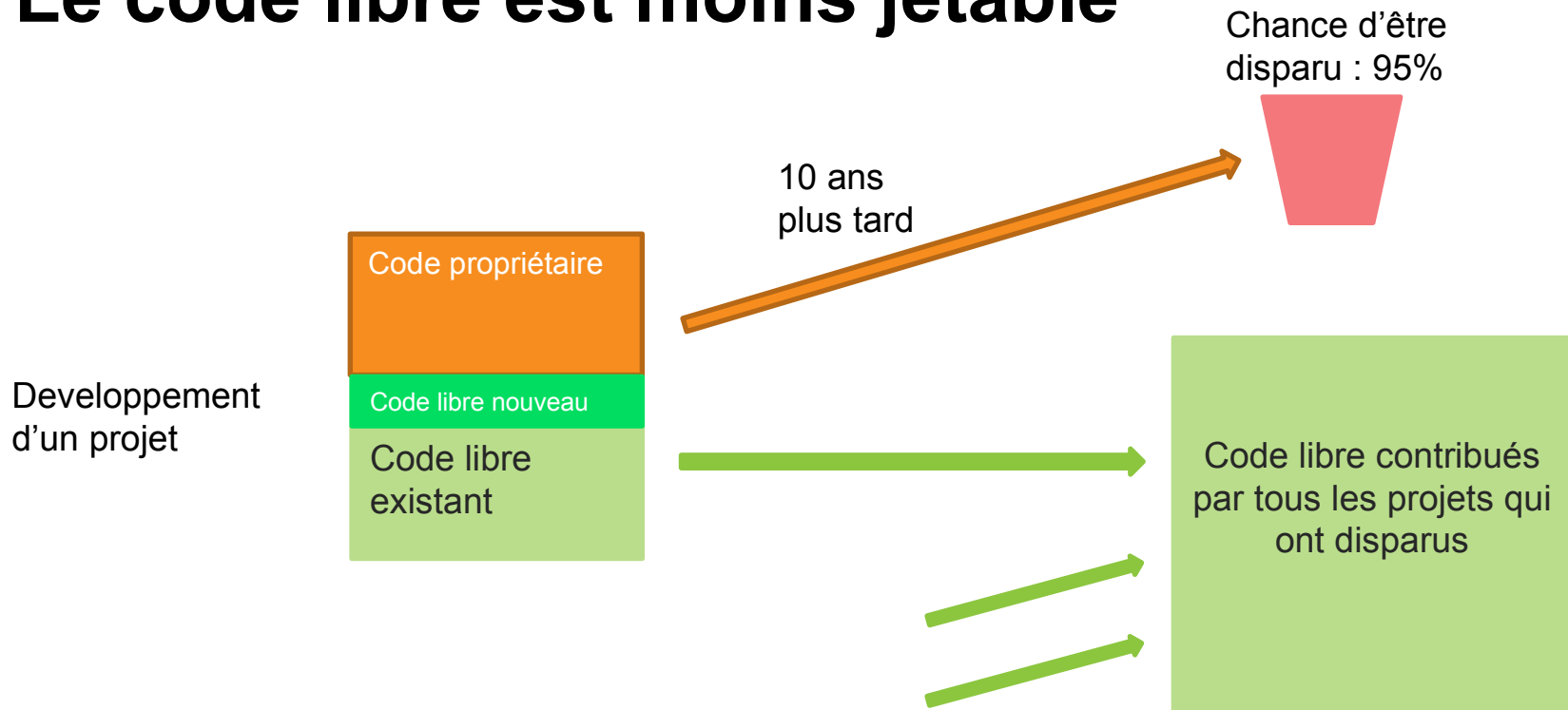


- L'Internet tourne avec du code libre : réseaux, linux, base de données
- Les OS mobiles sont en grande partie libres
- Les applicatifs sont presque tous sur des frameworks libres

Mais qui le fait ?

- Les gros acteurs (GAFAM/MAGMA), mais en % limité
- Des startups (faisant du freemium)
- Des librairies financées par ceux qui les utilisent
- Des « clients » qui payent à des sociétés développant des systèmes libres ou des sociétés de services
- Des individus qui pendant leur boulot, contribuent
- Des individus qui codent du libre, dans leur temps libre

Le code libre est moins jetable



Pourtant on utilise surtout des applications pas libres

Si le code dans les applications est massivement libre

On est quand même clients de systèmes pas libre (SAAS / Cloud ou autre)



Ceux qui produisent le code ne sont pas financés

- Les mainteneurs souffrent quand un problème majeur arrive (Log4j, OpenSSL)
- Les applications end-users sont en concurrence, manque de standards
- Faut-il faire du propriétaire ou de la pub ciblé pour payer du code libre ?

Startup du libre ?

- Les sociétés a investisseurs font du code libre, parfois en quantité : Elastic, GitLab, etc..
- Cependant, l'objectif est financier, pas le libre
- La liberté peut vite être abandonnée pour le profit
- Attention au freemium « trop attractif »

XWiki: 18 ans de libre

- 45 employés (France, Roumanie, Allemagne)
- Toute la partie produit est 100% libre (une partie service sur le produit XWiki)
- 2,5MEuros de taille
- 2 logiciels : XWiki & CryptPad
- Beaucoup de liberté manageriale + flexibilité horaire

**Comment financer
une boîte
indépendante ?**

Attention: faire un bon produit

- Beaucoup de difficultés sont d'abord parce qu'il y a mieux que votre solution, que ce n'est pas assez utile, ou une question de masse critique
- Avoir une communauté c'est clé ! -> CryptPad : 1M de pads
- Penser International avant tout ! -> XWiki 50% international

Le service, ça marche ... jusqu'à un moment

- Le service permet de financer un projet libre ...
- .. mais on est d'abord au service d'un client
- Difficuler de faire scaler, difficulté de faire un bon produit
- C'est une bonne façon de démarrer mais attention
- Vendre le produit avec le service (pas tout gratuit)

Faire du Cloud, Cloud first

- Cloud first, Mobile first ! Oui
- .. mais le temps de décollage des offres commerciales est long (faible revenu par client). Le freemium est la norme
- Le concurrence est rude sur le cloud, face aux sociétés à investissement
- Gérer le prix « early adopter » / « client très exigeant », prix « individuel » / prix « organisation »

Le Support

- C'est un bon modèle pour les grandes entreprises
- Il s'associe bien avec le service (service, puis support)
- Prix spéciaux long terme (réduction 3 ans)
- Offre sur la sécurité

XWiki SAS: le support est le récurrent le plus sûr

Le mythe de l'Open Source gratuit

- La gratuité de tout crée une confusion sur la valeur réelle de l'Open Source
- La vraie valeur c'est le code lui-même et l'acceptation de la concurrence
- XWiki 10 extensions payantes, toutes Open Source, pas de binaires gratuits
- Vendre ce qui demande du travail régulier (sécurité, upgrade)

Open Source != Gratuit

Différence avec l'Open Core

- Open Core = volonté de s'accaparer tous les revenus du logiciel
- Pas de possibilité pour la communauté de s'impliquer
- Vendre des modules Open Source, c'est vendre la facilité d'utilisation

Crédit Impôt Recherche et Projets de Recherche

- France : Crédit Impôt Recherche et Jeunes Docteurs :
- -> 1 employé gratuit (on recrute chez XWiki)
- NGI / NLNet : des fonds spéciaux pour l'Open Source
 - On peut obtenir 50k par projet (200k par entité)
- Il faut combiner avec un modèle de business

Autres fonds publics

- Bug Bounty : communauté Européenne
- Fonds Open Source en Allemagne
- Aide création entreprise
- Projets BPI France
- Une taxe Open Source ?
- Public Money - Public Code !

Les donations

- Open Collective : un bon système
- ... mais il faut animer, marketing de la donation
- Expliquer comment on est financé, sa roadmap

Penser à financer ou participer aux projets libres

OSPO et “Fonds Open Source”

- L'OSPO : Open Source Programme Office, une stratégie Open Source dans les organisations (privés et état aussi)
- Incluant la problématique de financement et de soutenabilité
- Dédier un montant annuel de donation aux projets qu'on utilise
- Demander aux salariés les projets pour lesquels donner
- Etudier le besoin financier des communautés
- XWiki a mis en place un fonds de 10kE :

<https://opencollective.com/xwikiteam>

Quelques avantages à travailler dans le libre !

- Donner un peu plus de sens à son travail par la contribution à un bien commun (le libre en lui-même n'est pas le seul argument !)
- Un esprit tech (beaucoup de compétences) et plus éthique (moins de bullshit)
- La compétence en logiciel libre se valorise très bien

Conclusion

- Il est possible de financer des projets Open Source (XWiki SAS - 2,5 Millions Euros - 100% Open Source)
- Créer une entreprise Open Source est tout aussi dure que de créer une autre entreprise
- Nous devons motiver les entreprises et les pouvoirs publics à favoriser le libre et le financer !
- Travailler dans le libre a certains avantages !

Questions ?

made with  using [CryptPad.fr](https://cryptpad.fr)

MERCI

made with  using **CryptPad.fr**

