

A close-up, macro photograph of several sliced onion rings. The rings are arranged in a slightly overlapping pattern, showing the characteristic concentric layers of the onion. The colors range from a pale pinkish-purple to a deeper magenta, with some darker purple rings. The texture appears moist and slightly glistening. In the center of the image, there is a semi-transparent white rectangular box containing text.

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



IF YOU CAN'T
SEE WHAT YOU
ARE LOOKING FOR
PLEASE ASK!

GRADE 'A'
ENGLISH
LAMB

828

832

FULL LEG
£22.27
2930
ENGLISH LAMB

1068

1087

PORTERHOUSE
STEAK
£7.00

ENGLISH
PORK LOIN
£6-56
£2.98

ANY
WEIGHT
CUT

ENGLISH
GRADE A
BEEF

Boneless cut
£10.13

LEG PORK
£9.99

19

SILVERSIDE
£10.58

Boneless cut
£7.80

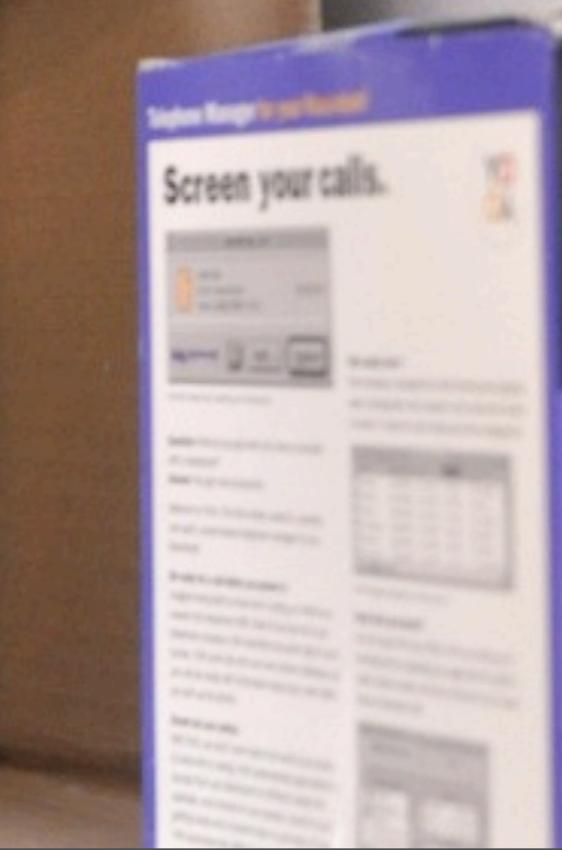
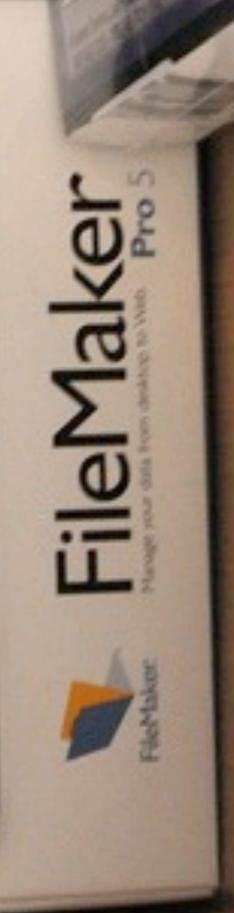
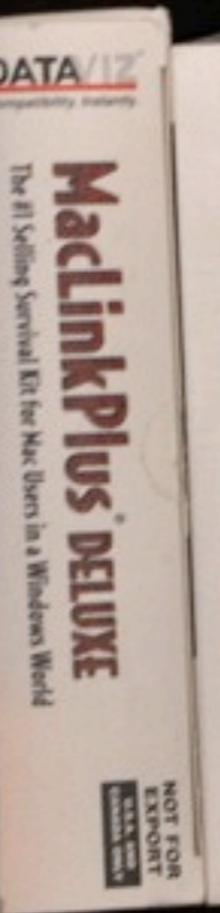
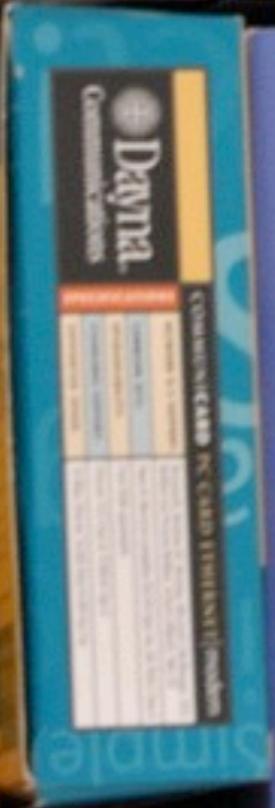
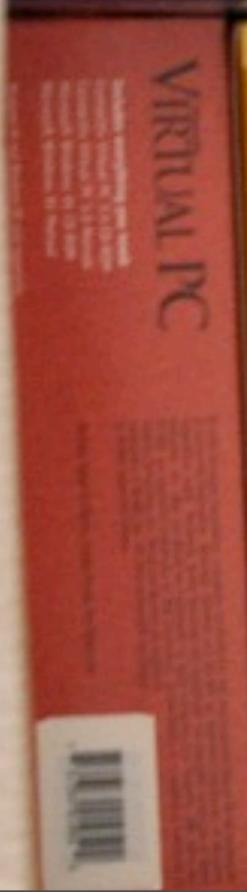
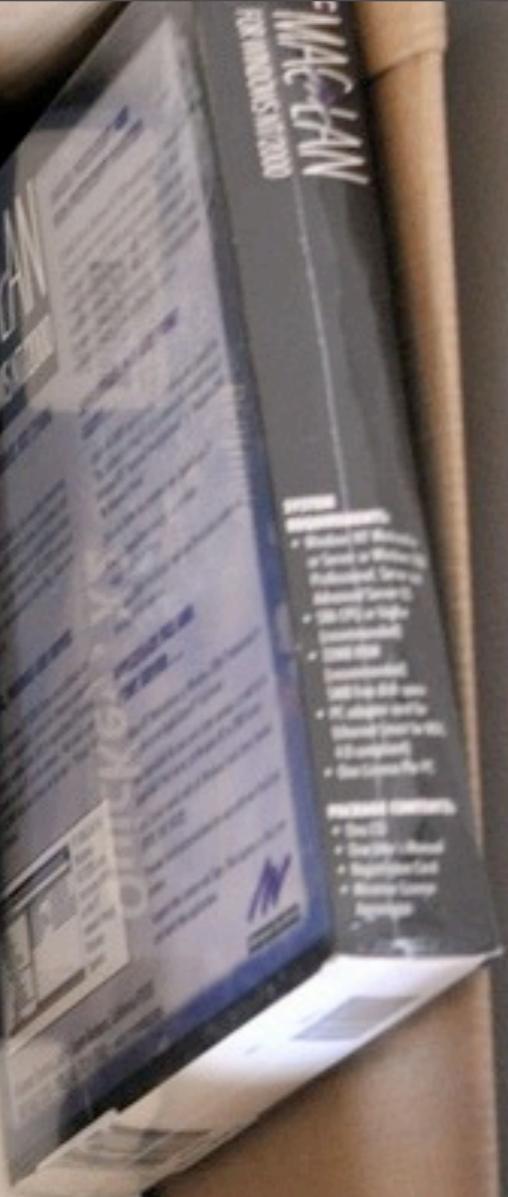
GRA
'A'
PO

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

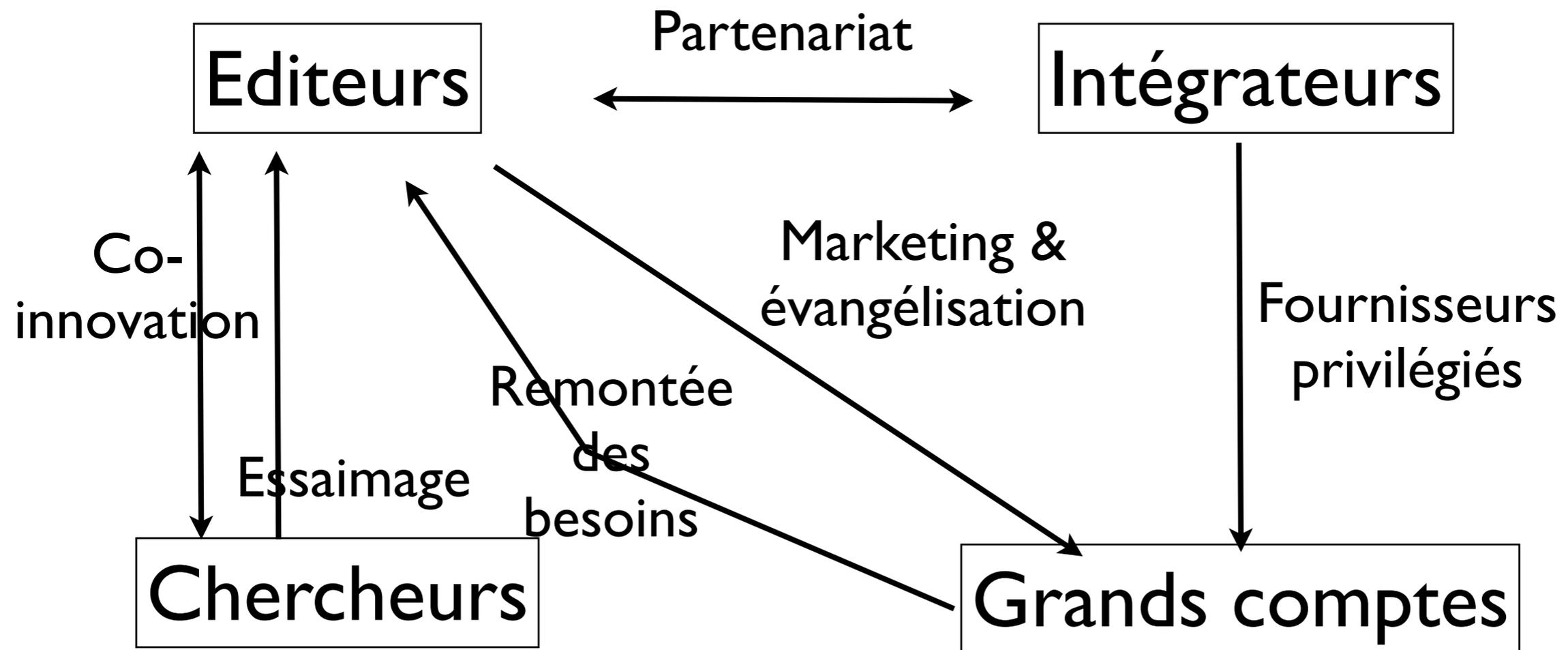
Au partenariat

- 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