

09/02/2010



Paris
JUG

www.parisjug.org

www.parisjug.org





09/02/2010

La révolution Open Source a-t-elle eu lieu?

Sacha Labourey



**“We are free and we don't suck”,
*marcf 2003***

Intervenant

Sacha Labourey

- Master en Informatique de l'EPFL(.ch)
- Aventure JBoss
 - Clustering lead en 2001
 - GM EMEA en 2003
 - CTO en 2005
- Red Hat
 - Co-GM middleware division, quitté RHT en mars 2009
- Maintenant
 - *Advisor* et investisseur dans 3 start-ups
 - En cours de création d'une nouvelle startup...

Question:

La révolution Open Source a-t-elle eu lieu?

Réponse:

Oui

Mais...

Ses succès...

- Sans aucun doute, le plus grand succès de l'Open Source:

L'INTERNET

L'Internet

- **L'Internet s'est principalement construit sur des composants FOSS**
 - IP, DNS, NAT, SMTP, LAMP, etc.
- **Mais l'inverse est également vrai**
 - L'Internet a été le catalyseur de l'Open Source
 - Suppression des barrières géographiques
 - Distribution à coût ~ nul
 - Visibilité

Le développement logiciel n'est plus le même

- De multiples changements qui ont radicalement modifié la façon dont nous produisons du logiciel
 - Quelques mots clefs: revues de code, méthodes agiles, répertoire de code sans locking pessimiste, documentation de projet sur wiki, etc.
- La « méritocratie » réapparaît comme une évidence
- Les librairies FOSS sont utilisées en priorité
- Ne pas utiliser de code FOSS est devenu une aberration en terme de compétitivité!

Ses succès...

- **La communauté FOSS s'est fortement mobilisée contre les brevets sur les logiciels**
 - Ceci a créé une prise de conscience bien plus large dans le monde de l'IT
- **On se soucie des licences**
 - L'Open Source a perçu à ses débuts par certains comme un repère d'anarchistes sans foi ni lois
 - Au contraire! L'Open Source a très probablement augmenté la connaissance et le respect pour les licences de manière générale
 - Compréhension de la terminologie, des buts visés, copyrights, etc.

- **Les projets FOSS ont permis à des développeurs de tout horizon de se faire connaître**
 - *Passionné des moniteurs transactionnels au Kazakhstan? Pas de problème, on t'embauche.*
- **L'Open Source est un énorme vecteur de partage des connaissances IT**
 - Plus besoin de travailler à Seattle ou à Boston pour savoir comment un OS scheduler fonctionne!



Voici où était mon cubicle chez Red Hat...

Et encore...

- **Le FOSS est donc le catalyseur d'autres révolutions**
- **L'innovation FOSS est réelle**
- **Le cloud computing n'aurait pas été possible sans l'Open Source**
 - Flexibilité nécessaire
 - Structure de coûts
- **A suivre...**

Mais bien plus encore!

- **La culture Open Source a largement accéléré l'éclosion d'une culture collaborative**
 - Le FOSS est l'un des parents du Web 2.0
- **On est passé du CODE aux DONNÉES**
 - *Creative Commons*
 - Transparence et partage des données dans les administrations
- **Changement dans la société**
 - Nouvelles façons de commercialiser et consommer de la musique et des livres

Et pourtant...

- **Et pourtant, le business Open Source direct¹ est très faible**
 - Taille du marché du logiciel: ~300 milliards
 - Taille du marché du logiciel FOSS: ~3 milliards
 - RHT, NOVL, IBM, SNORCL, etc.
- **L'impact de l'Open Source sur le logiciel n'est il réellement que de 1%?**
 - Non
- **Que s'est-il passé? D'où vient cette écart?**

1) Licences et maintenance, hors conseil et formation.

La vision initiale

- **Initialement, [nous] avons pensé que le FOSS « pur » challengerait directement le logiciel propriétaire i.e.**
 - Les éditeurs de logiciel FOSS purs seraient la nouvelle norme
 - Une myriade de petites sociétés FOSS pures inonderaient le marché de produits spécialisés
 - Les vendeurs traditionnels qui ne se reconverteraient pas au FOSS seraient en échec
- **Reality check: ce n'est pas vraiment le cas.**

Que s'est-il passé?

- **Le FOSS est l'une des seules révolutions techniques dont la valeur n'a pas été capturée en priorité par leur « inventeur » mais, au contraire, par les utilisateurs!**
 - Se focaliser sur les revenus de licences est trompeur!
 - La baisse des coûts des projets informatiques a permis de réallouer ses fonds sur d'autres fronts: formation, conseil, valeur ajoutée, innovation, etc.
- **La valeur est donc bien réelle, mais plus difficilement appréciable pour un investisseur ou un analyste**

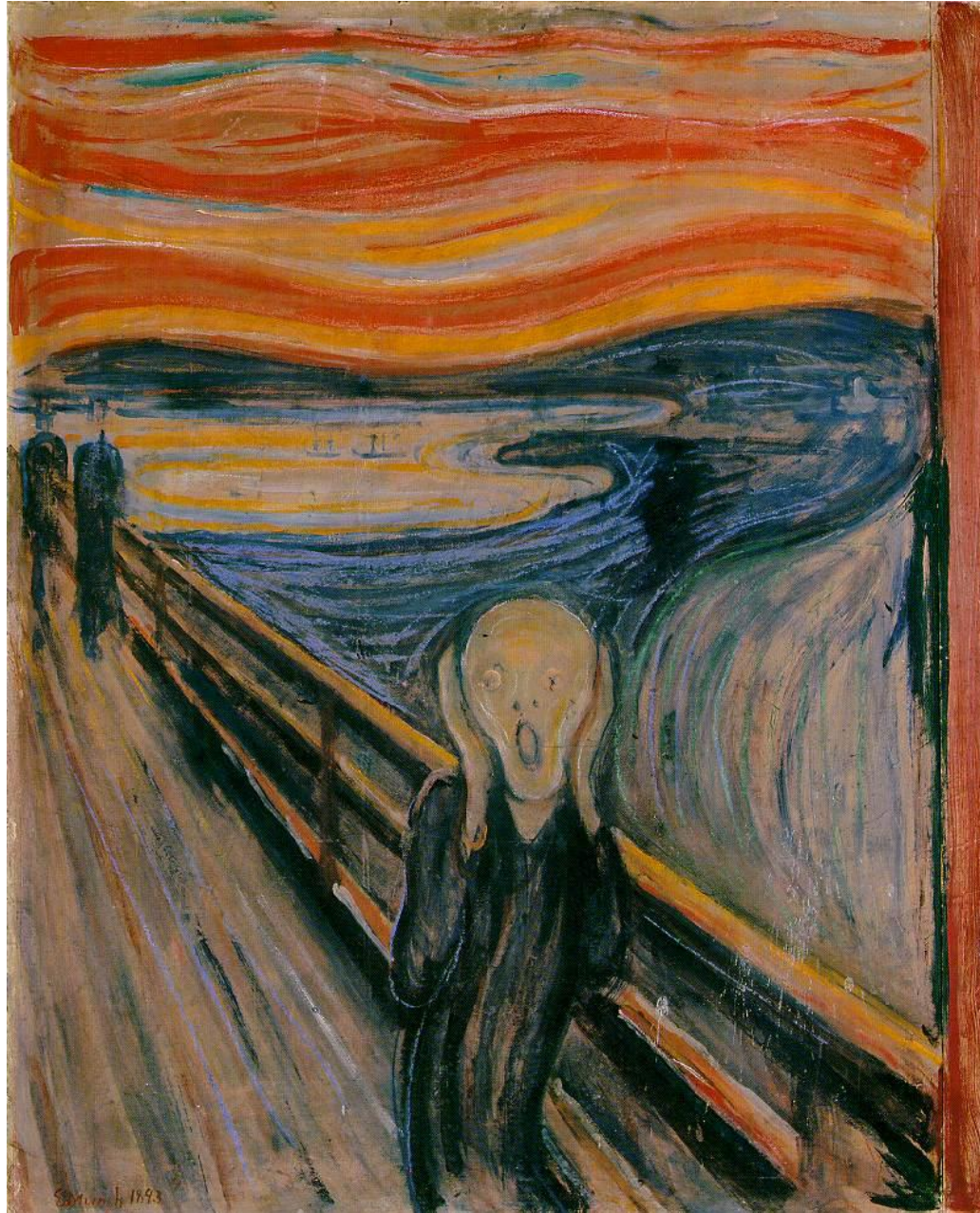
Vendeurs FOSS « purs »

- **Le métier d'éditeur FOSS « pur » est dur**
- **RHT est le seul réel succès d'ampleur**
 - 5Md de valorisation, bientôt 1Md de ventes, société publique depuis 9 ans
 - RHT a créé un savoir-faire unique d'industrialisation de l'Open Source
 - Appliquer les méthodes des éditeurs traditionnels à la complexité du modèle FOSS
 - Problématiques: build déterministes, mélange des licences, exportation, brevets, etc.

FOSS vs. Propriétaire

- **Même si les éditeurs traditionnels ont bien résisté de manière générale, des marchés ont été largement *commoditisés* par le FOSS**
 - Unix, IDE Java, etc.
- **Des usages/marchés qui n'auraient pas été possibles autrefois le sont grâce au FOSS**
 - Déplacement de la valeur
- **Est-ce un processus qui nécessite plus de temps?**
 - Peut-être. A suivre...

Mais Que Faire?!?



Que faire...

■ Je suis développeur (salarié)...

- L'Open Source est un excellent moyen
 - D'augmenter vos compétences en travaillant sur ce qui VOUS plaît
 - Feedback des pairs, droit à l'erreur, apprendre à travailler en « public », à argumenter, etc.
 - De se faire un nom, de croître en crédibilité
 - Et pourquoi pas, de trouver l'emploi en télétravail de vos rêves! (ou ailleurs)
- Bref, l'Open Source devrait être OBLIGATOIRE

Que faire...

Je suis un indépendant...

- L'Open Source est un EXCELLENT moyen de vendre ses SERVICES (conseil, formations)
- Pour un coût de projet donné, des licences réduites permettent plus d'investissement en matériel et ... en services!
- Attention à bien choisir votre projet FOSS cependant
 - Apache Tomcat est plus rentable que Log4j
- Attention à ne pas survendre le projet en produit!
 - Etre vendeur de logiciel ne s'improvise pas! Fournir du support pour un produit est un métier!

Que faire...

Je suis un entrepreneur!

- Méfiance, nous ne sommes plus en 2'000

Mon Business Plan

Step 1. Create Project on Sourceforge.net

Step 2. ???

Step 3. Profit

- Avoir suffisamment de téléchargements ne suffit pas!
- Il faut ensuite les monétiser!

Entrepreneurs FOSS

- **Un business model purement Open Source est difficile à faire grandir**
 - Difficile != Impossible → GO, GO, GO!
- **Il faut prévoir, idéalement dès le début, des « points de monétisation »**
 - OEMs (dual license à la MySQL)
 - Outils de développements (Talend, etc.)
 - Extensions/plugins
 - Etc.
- **Rester fidèle à ses engagements initiaux**

Entrepreneurs

- **Mais si votre business plan n'est pas directement lié à l'Open Source, pensez-y tout de même fortement!**
 - Gain de productivité/compétitivité lors de l'utilisation de FOSS
 - Possibilité de marketing viral par un usage judicieux de l'Open Source

Conclusion

- **L'Open Source est extrêmement résilient, il est là pour longtemps**
 - De part sa nature distribuée et « impersonnelle »
- **Le succès « commercial » de l'Open Source s'est matérialisé différemment que prévu**
 - Mais probablement l'une des seules expressions communautaires qui soit devenu un succès commercial
- **Mais le business Open Source pur est sous forte pression**

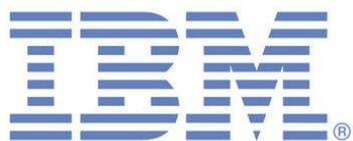


Questions / Réponses

www.parisjug.org



Sponsors



Merci de votre attention!



www.parisjug.org



Licence



Paternité-Pas d'Utilisation Commerciale-Partage des Conditions Initiales à l'Identique
2.0 France

■ <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.0/fr/>