



> L'ÉCONOMIE DE L'OPEN SOURCE EN PLEINE MUTATION

Les modèles hybrides en plein boom

Florissant, le marché du libre accueille une multiplicité d'acteurs. Éditeurs ou intégrateurs, chacun peut y trouver sa place, l'Open Source se prêtant à des modèles économiques très flexibles.

Fini le temps où les pionniers de l'Open Source défrichaient un nouveau marché, explorant différents modèles économiques basés sur l'ouverture du code. Aujourd'hui, « le logiciel libre, c'est tout un écosystème », lance Jean-Noël de Galzain, PDG de Wallix, fournisseur de solutions de sécurité Open Source. En plein développement, le marché du libre attire du monde. Sociétés de services comme éditeurs, spécialistes ou généralistes, grands groupes ou petits prestataires locaux, la place existe pour une grande diversité de modèles. A une condition : pour que la cohabitation fonctionne, les différents acteurs ne doivent pas hésiter à s'adapter, l'arrivée de la maturité entraînant une redistribution des rôles.

Vendre du support sous forme d'abonnement

L'une des tendances les plus marquantes réside dans la montée en puissance du modèle d'éditeur Open Source. Le succès d'entreprises comme JBoss (racheté par Red Hat) ou MySQL a suscité des vocations. Les éditeurs choisissent de se concentrer sur le développement et l'évolution d'un ou plusieurs logiciels, au contraire des intégrateurs. Cependant, ils tirent une part plus ou moins importante de leurs revenus des services : conseil, formation, support. Pour ne pas entrer en concurrence frontale avec les intégrateurs, ils ont évolué, proposant des offres de support sur mesure ou n'hésitant pas à commercialiser leurs produits.

Parmi les modèles en vogue, la vente de support sous forme d'abonnement figure en bonne place. Les sociétés qui font ce choix mettent à profit leur expertise pour assurer un support avancé, leurs partenaires intégrateurs prenant en charge les premiers niveaux. Les modèles mixtes, basés sur une politique de licences à la carte, deviennent par ailleurs de plus en plus fréquents. MySQL, l'un des pionniers de ce modèle, propose ainsi sa base sous deux licences, la GPL et une licence

commerciale pour les intégrateurs. D'autres éditeurs ont mis en place des approches par paliers. L'éditeur d'infrastructures d'authentification forte IdealX propose ainsi gratuitement certains logiciels d'usage banalisés, leurs codes sources étant librement téléchargeables. En parallèle, il commercialise des solutions plus évoluées, dont l'accès au code source est limité aux « clients-contributeurs », comme les nomme le PDG d'IdealX, Olivier Guilbert. Enfin, la société a aussi à son catalogue des solutions propriétaires issues de rachats.

Les éditeurs traditionnels révisent leur modèle économique

L'apparition de ces nouveaux modes de commercialisation n'est pas sans influence sur les éditeurs traditionnels. Certains, comme Ingres ou Sun, n'ont pas hésité à repenser entièrement leur modèle économique, faisant du choix de l'Open Source une stratégie globale. D'autres, comme IBM ou Oracle, utilisent les logiciels libres de façon pragmatique, pour réduire les coûts d'entrée pour leurs clients et ainsi gagner de nouveaux marchés, ou encore pour alléger leurs propres coûts de développement. Oracle propose par exemple sa base sur plate-forme Linux, tandis qu'IBM se sert du socle technologique d'Eclipse pour bâtir ses propres produits. En contrepartie, ces éditeurs contribuent de manière importante à de gros projets comme ceux des fondations Eclipse ou Apache. Si le don de code se banalise, il reste cependant limité pour l'instant aux logiciels qui ne pèsent pas bien lourd en termes de licences vendues.

Le marché des services connaît aussi des changements de taille. Les sociétés de services en logiciels libres (SSLL), « une particularité du marché français » selon Jean-Noël de Galzain, sont parmi les premières à avoir misé sur le potentiel du libre. Aujourd'hui, elles ne sont plus seules sur ce marché. « Depuis quelques années, l'Open

Source représente une activité comme une autre pour les grands intégrateurs », constate Olivier Guilbert. Capgemini, Atos, GFI, Devoteam, Unilog, Bull, la liste des SSII affichant en interne une expertise sur des logiciels libres ne cesse de s'allonger. Uperto, filiale Open Source de Devoteam, compte par exemple près d'une cinquantaine de salariés. « Des passionnés, qui voulaient contribuer à l'Open Source », selon Pascal Haté, directeur de la filiale. Dans ce but, la SSII travaille à un système original : chaque consultant va disposer d'un jour par semaine pour développer des logiciels libres, une autre façon de financer l'environnement économique.

Spécialisation des petits intégrateurs

Face à l'intérêt croissant des grands acteurs du service, les SSLL se spécialisent. « Pour la plupart, il s'agit de PME dont le chiffre d'affaires varie entre 30 000 euros, pour les plus petites, et 2 à 4 millions, pour les plus grandes », note Jean-Noël de Galzain. Certaines ont opté pour l'ingénierie ou le développement sur mesure, fonctionnant en partenariat avec de gros intégrateurs. Jouant le rôle de sous-traitants, elles peuvent ainsi accéder plus facilement à des projets de grande envergure.

Les autres se spécialisent sur un domaine métier (gestion, informatique industrielle, sécurité...) ou sur une technologie (PHP, Java, Python, Ada...). Synolia, intégrateur en France de la solution SugarCRM, a choisi par exemple de se focaliser sur la gestion de la relation client (GRC) et le commerce électronique. « Tout le monde peut s'improviser intégrateur sur une solution libre. Cependant, l'expertise métier est importante, nous récupérons parfois les clients mécontents d'autres prestataires, ces derniers leur ayant installé la solution sans connaître le métier de la GRC », relate Stéphane Calimodio, responsable commercial chez Synolia. ■

AURÉLIE CHANDÈZE
achandeze@idg.fr

CHIFFRES CLÉS

450 MILLIONS
D'EUROSCe serait la taille du
marché français des
logiciels et services
Open Source en 2006.

SOURCE : PAC

80 %C'est, en 2006, le taux
de croissance du
marché français de
l'Open Source.

SOURCE : PAC

SSLL

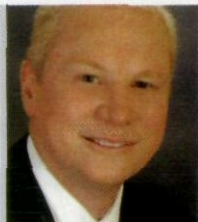
Sociétés de services
en logiciels libres.
Pour prendre en
compte la montée en
puissance des éditeurs
Open Source, le sigle
signifie désormais
sociétés spécialisées en
logiciel libres.

EN SAVOIR PLUS

**Marché du logiciel
libre France - 2006**Une étude de Pierre
Audouin Consultants.

MOTS-CLÉS

PETER DASILVA

**TERRY GARNETT**
PDG D'INGRES**Ingres, un acteur historique
converti**

Né au milieu des années 1970, le système de gestion de bases de données Ingres a traversé l'histoire déjà riche de l'informatique. Computer Associates, qui avait acquis le produit en 1994, décide en 2004 d'en ouvrir le code. L'année suivante, Ingres Corporation est recréée pour gérer la solution de manière autonome. Enfin, en 2006, la base passe sous licence GPL. Le choix d'un modèle Open Source a représenté une transformation complète pour l'entreprise. Il a fallu passer d'une approche classique, basée sur la vente de licences, à un modèle reposant sur la commercialisation de services. Un défi pour la société, qui devait être capable d'offrir un support et du conseil de haut niveau pour convaincre clients et partenaires. Aujourd'hui, le pari semble sur le point d'être gagné. Libéré, le produit a accru sa visibilité, rassurant dans le même temps les utilisateurs sur sa pérennité. Selon l'éditeur, près de 70 % des clients de la société ont déjà adopté une version libre du produit ou sont en passe de le faire. Les économies d'échelle permises par l'Open Source ont également attiré de nouveaux clients. ■

DIR

**BERTRAND DIARD**
PDG DE TALEND**Talend, un développement
dopé par la communauté**

Nouvel entrant sur le marché des solutions d'ETL (extraction, transformation et chargement de données), Talend a mis dès le départ sur l'ouverture du code. Ses fondateurs, Bertrand Diard et Fabrice Bonan, y voyaient une façon de se différencier des autres solutions sur le marché. « Ce choix nous a permis de nous lancer beaucoup plus rapidement », indique Bertrand Diard. Comme les autres éditeurs Open Source, Talend s'appuie sur la vente de services. Outre le conseil et la formation, les clients peuvent bénéficier d'un support professionnel moyennant abonnement : accès en temps réel aux mises à jours, système de signalisation des bogues, aide à la résolution d'incidents dans des délais garantis... Aujourd'hui, le support génère près de 80 % des revenus. Le modèle permet de mutualiser certains aspects du développement. Grâce à l'ouverture du logiciel, les utilisateurs peuvent ainsi apporter leurs contributions ; près d'une dizaine de connecteurs ayant été développés de cette façon. Testée par l'ensemble de la communauté, la solution bénéficie aussi d'une assurance qualité de haut niveau. ■

MARC GUILLAUMOT

**JOHN ROBERTS**
PDG DE SUGARCRM**SugarCRM à l'intersection
des deux mondes**

Fondé en 2004, l'éditeur de solutions de gestion de la relation client (GRC) SugarCRM a opté pour un modèle mixte, à la frontière entre approche Open Source classique et commercialisation des produits. L'éditeur propose en effet son offre sous plusieurs formes. Une première version est ouverte et téléchargeable gratuitement. D'autres versions plus évoluées sont accessibles de manière payante. L'éditeur les propose sous forme d'applications hébergées ou en installation sur site. Dans ce dernier cas, les clients peuvent accéder à l'intégralité du code source pour rester indépendants de l'éditeur. Une liberté de choix qui semble plaire : fin 2006, la société annonçait déjà plus de 1 000 clients payants. Depuis octobre 2006, SugarCRM propose également une place de marché d'applications, SugarExchange, afin que ses partenaires puissent proposer leurs propres solutions. Plus de 230 logiciels y sont aujourd'hui référencés. ■



AVIS D'EXPERT

MATHIEU POUJOL

CONSULTANT SENIOR CHEZ PIERRE AUDOIN CONSULTANTS

« L'Open Source a relancé l'innovation »

Depuis quelques années, le marché autour de l'Open Source a évolué de façon notable, porté par une demande importante.

Les gros acteurs du service ont fortement investi ce secteur. Pratiquement toutes les SSII ont aujourd'hui une offre autour des logiciels libres. L'Open Source ne bouscule pas leur modèle économique. Pour elles, cela s'inscrit plutôt dans une évolution plus large vers l'industrialisation du développement d'applications.

Les spécialistes traditionnels de l'Open Source, les SSSL, ont dû s'adapter à cette nouvelle donne. Ces acteurs se spécialisent de plus en plus, se rapprochant de l'édition de logiciels. Le modèle d'une société comme SpikeSource, qui fournit des packages applicatifs certifiés à partir de briques libres, commence aussi à se répandre.

D'autres montent en expertise, se tournant vers des domaines fonctionnels ou métier (industrie, secteur public...).

Enfin, les éditeurs classiques ont commencé à changer de stratégie et à s'ouvrir : ils donnent de plus en plus à la communauté. Certains, tel IBM, bâtissant même leurs offres à partir de briques libres. L'Open Source n'est pas forcément une menace pour eux, cela les pousse plutôt à réinventer leur modèle. Le logiciel libre amène ainsi une « destruction créatrice » : certes il prend des parts de marché aux acteurs traditionnels, mais il crée en même temps de nouveaux marchés. Il a aussi permis de relancer l'innovation là où il ne se passait plus grand chose, par exemple sur le poste client. ■