

# Ingres, 'Notre base de données apporte de la légitimité au monde open source'

En novembre 2005, CA faisait de la base de données Ingres une spin-off qui prenait le risque d'adopter le modèle de l'open source. Le virage semble réussi, comme nous l'évoquons avec Eric Soares, responsable Europe du Sud de l'éditeur.

## ***Pourquoi avoir choisi le modèle open source ?***

Faire plus avec moins, c'est ce que nous apporte l'open source, des différentiateurs sur le financement et l'accès aux projets.

Notre premier objectif était de continuer notre métier d'éditeur, d'améliorer les fonctionnalités et les performances. L'année 2006 a été consacrée à augmenter nos capacités transactionnelles et à la haute disponibilité, en particulier sur les clusters, avec une forte criticité et l'apport d'outils d'administration de base.

Nous maximisons le temps opérationnel au dessus de la base de données. C'est pourquoi nous consacrons 30 % de nos revenus à la R&D (recherche). Et dans notre *roadmap*, la périphérie de la base devient de plus en plus importante. Nous comptons également sur les apports de la communauté dans le futur.

Autre avantage de l'open source, son modèle économique. Déjà la moitié de nos clients ont basculé sur la version open source.

Troisième avantage, le développement de solutions innovantes très liées à l'open source, et qui bénéficient des apports de la communauté. C'est une opportunité d'ouverture vers les clients et les prospects, comme les PME. C'est également l'association d'une proposition de services dans une approche de partenariat.

## ***Quel bilan faites-vous aujourd'hui ?***

Après un an d'existence, la transformation est réussie, avec un engagement total de notre part. Sur le *business model*, il s'est transformé en services, avec le modèle de licence GPL2, et le support d'Ingres sur notre version *Enterprisecertifiée*.

Nous avons fidélisé notre base installée. En la matière, nous avons su tirer avantage d'avoir quitté CA, en particulier sur la pérennité, avec la maîtrise du code open source. Nous avons également renforcé notre approche de services en misant sur la proximité.

Nous avons récupéré les gens de la R&D, du support, du commercial, et nous recrutons des gens par service. Notre engagement nous force à continuer d'évoluer vers l'excellence. Nous avons 10 personnes en France sur le support, en plus du support international, afin d'agir localement. Nous avons même ouvert un centre de développement en Allemagne.

## ***Quels avantages tirez-vous de votre nouveau modèle ?***

L'innovation porte principalement sur les projets rapides. Nous recherchons des projets qui fonctionnent, ainsi qu'à composer des bundles en appliance qui associent la base de données, le système d'exploitation et le support. L'open source nous permet d'aller plus vite que le modèle propriétaire.

Par exemple, une solution de *Business Intelligence* avec un stack complet proposé avec Jaspersoft. Ou encore une solution de datawarehouse différente de la concurrence proposée avec Datallegro. Ce dernier exemple ouvre notre portefeuille à nos partenaires vers des clients potentiels à l'international.

### ***Et quelle est la réaction de vos clients et de la communauté ?***

Soit ils n'ont rien à faire de l'open source ! Mais une base de données c'est structurant, avec une durée de vie de 5 à 10 ans. Alors nous continuons sur le service. Soit ils y croient et ils font entrer l'open source par la petite porte.

L'accueil de la communauté est ouvert et cordial. D'autant qu'avec nos ingénieurs et nos développeurs, Ingres a une très bonne réputation. Nous sommes connus autant par les développeurs que par les gens de la production, ce qui facilite la relation.

### ***Et comment vous voit la concurrence ?***

L'open source n'est pas sur les mêmes segments de marché, en particulier sur les environnements critiques. C'est pourquoi nous jouons la complémentarité et nous avons intérêt à croître ensemble.

Oracle et Microsoft, les numéros un et deux, sont des concurrents qui vendent cher. Notre valeur ajoutée, c'est l'open source, mais également notre présence et notre notoriété. En revanche, avec un tracteur comme Microsoft, on a toujours des soucis à se faire. La composante open source est importante, elle est plus agile et particulièrement percutante.

### ***Avez-vous une stratégie consolidation et SOA ?***

On regarde ce qui se fait sur SOA et les standards. Idem pour la communauté Eclipse.

La consolidation impose d'augmenter la capacité des bases de données. Notre crédibilité correspond au scope des grandes entreprises, c'est pourquoi nous nous devons de coller aux standards le plus rapidement possible. Le facteur clé, c'est la rapidité, nous devons toujours être en avance de phase.

### ***Comment voyez-vous l'avenir ?***

D'abord avec une approche de partenariat, pour profiter de l'effet de levier avec la communauté. Avec des acteurs comme BEA ou BO, nous envisageons de proposer des bundles pour les PME/PMI.

Nous allons continuer d'investir sur la R&D. A hauteur de 30 %, je ne sais pas ? Nous continuerons aussi de renforcer la proximité avec nos clients. Nous souhaitons également être innovants sur notre proposition de services. Et nous rapprocher des acteurs locaux