

Libre : JBoss oriente SOA vers un nouveau modèle économique

Voici un peu moins d'un an nous apprenions l'acquisition de JBoss et de ses solutions de serveur d'applications sous Java par le numéro un mondial de l'Open Source, Red Hat.

*Depuis, Marc Fleury, fondateur de JBoss, a quitté le navire. Sacha Labourey, représentant de de JBoss en Europe, évoque ici **le devenir de la division de Red Hat.***

Aujourd'hui, l'intégration du business a été réalisée, mais notre équipe de R &D reste indépendante. Nous devons aller de l'avant tout en conservant un JBoss en tant que division. Nous avons renforcé Red Hat en société multi OS. Et l'association Red Hat et JBoss intégré est stable, sans défavoriser les autres systèmes d'exploitation.

Vous annoncez cependant quelques changements...

Nous allons tout d'abord repackager notre offre, nous focaliser sur des cas d'utilisation avec des plates-formes serveur d'applications, portail ou SOA avec un ESB.

Nous allons ensuite faire évoluer notre 'business model', nous rapprocher du modèle Fedora en séparant le développement libre des exigences commerciales. Une rupture pour nous donner un maximum de flexibilité.

*Concrètement, cela se traduira par un **JBoss.org** qui conserve l'approche communautaire, mais sans support, et un **JBoss Enterprise**, avec un choix de support en production et une mise à jour via un pack une fois par an. Le modèle Red Hat entre Fedora et la version Enterprise...*

Enfin des acquisitions, comme l'accord partenarial avec Exadel pour vendre des outils de développement open source dans Red Hat Developer Studio. Ou l'acquisition de Meta Matrix IEA sur les bases de données virtuelles. Pour consolider l'information sur un schéma unique, pour une migration avec une couche d'intermédiation, et pour la migration, la fusion et le partage d'information, ce qui impose de définir un protocole standard en créant une nouvelle couche pour recherche l'information.

Vous annoncez également une nouvelle stratégie SOA (architecture orientée services)...

Nous avons redéfini une SOA simple, ouverte et abordable. Premièrement pour apporter les technologies de l'open source aux outils de développement afin de couvrir le cycle complet du déploiement à l'utilisation.

Deuxièmement pour simplifier le prix avec désormais une seule page de tarif. Nous avons suivi le modèle flexible de Red Hat qui facture par machine.

Troisièmement en restant ouverts en utilisant les standards ouverts. Cela fait partie de notre génétique. Nous connaissons notre 'cost of exit', les solutions propriétaires non !

Dans la conception de notre business model, nous sommes obligés de réussir. On ne vend rien rien

sur la base installée, ni logiciel, ni mise à jour. Après seulement on vend le support et on réalise une marge élevée sur le renouvellement. Mais chaque année est une nouvelle élection. Nous devons être bons sur le logiciel et bon sur le support.

Quelle est votre stratégie sur la SOA ?

JBoss est une plate-forme d'applications qui supporte la SOA, et qui est déjà en production chez nos clients sans être limitée à un seul système d'exploitation. Notre offre est compétitive sur tous les aspects du marché.

Il est difficile pour les entreprises de faire leur SOA, mais c'est un problème de vendeurs si les architectes ont l'impression de ne pas avoir compris. Nous devons désacraliser la SOA.

En revanche, JBoss conserve une stratégie générique, sans spécialisation, et donc moins de vertical. Nous proposons un logiciel qui satisfait à tous les besoins. C'est pourquoi sur la santé, les telcos, l'éducation ou les administrations, nous adoptons une approche marketing pour trouver des partenaires afin de spécialiser notre logiciel générique.

Quels sont les domaines sur lesquels JBoss doit encore progresser ?

On travaille à accélérer l'aspect outil. En particulier on pêche sur les outils graphiques et sur le déploiement SOA. Et sur le support, pour toutes les sociétés partenaires de Red Hat nous servons de point de coordination là où il y a plusieurs vendeurs.

Nos problèmes ne sont pas différents de ceux de ceux des autres vendeurs, sauf qu'ils sont limités à leurs propres environnements. Mais nous sommes au même niveau qu'eux, et nous devons établir des partenariats, car il n'y a pas d'open source sur les connecteurs.

Nous assistons à une fuite en avant de certains acteurs pour accroître le service avec certains modèles dont la marge et le marché sont plus rentables. Chez nous, les prix sont 2 à 10 fois moins chers que le marché, ce qui soulève la question des dépenses que l'on ne peut pas se permettre.

Il y a des domaines middleware sur lesquels on va aller pour répondre à certains marchés, comme les telcos. Ce sont des marchés nouveaux avec des produits nouveaux. Notre volonté est d'entrer dans des marchés où l'open source est un facilitateur, et où nous pouvons proposer une nouvelle plate-forme.

Comment voyez-vous évoluer la SOA ?

Il y a un grand mouvement de fond qui a été lancé voici quelques temps sur la SOA. Mais c'est surtout une opération marketing des éditeurs professionnels, parce que la SOA fait vendre des licences.

On arrive à un moment où le marché reste sceptique. Nous manquons d'existant et de reconnaissance. Mais notre avantage est de partir sur les serveurs d'applications, ce qui apporte plus de richesse.

La SOA est un marché de masse qui débute et dont la consolidation ne fait que commencer...