



# **Indépendant dans l'open source**

**POSS 2018**

**06 décembre 2018**



# Table des matières



**I - Indépendant dans l'open source**

**5**



# Indépendant dans l'open source



## *OPCoach*

---

- **Olivier Prouvost**
- **Formation Eclipse** : RCP, E4, Modeling, Build, GIT, en Français, Anglais, Espagnol
- **Expertise Eclipse**
- **Sourcing de profils Eclipse**
- **Web** : <http://www.opcoach.com>
- **Twitter** : @OPCoach\_Eclipse
- **Certifié ICPF & PSI et inscrit au datadock**

## *Historique / Avant OPCoach*

---

Co-fondation d'une société (Anyware Technologies) à Toulouse en Juillet 2000

Impliquée dans le monde open source

- organisation d'événements Eclipse
- création de la communauté open source Ametys
- forte composante open source

Mais ...

- rachetée en 2008, puis en 2009
- envie de faire autre chose

## *La création d'OPCoach*

---

- Juin 2009
- **Offre** : les activités autour d'Eclipse

## *Les objectifs*

---

- **Open source** : outils et prestations fournies
- **International** : le monde en terrain de jeu (en français, anglais et espagnol)
- **B2B** : plutôt ciblé grands comptes
- **Expertise avancée** : être un acteur reconnu

## *Le plan d'action / Open Source*

---

Le choix de l'open source a été majeur et structurant pour la société.

**Outils** :

- Libre Office, Scenari platform, dolibarr, wordpress

**Prestations (formation et expertise)** :

- Eclipse RCP, Eclipse Modeling, GIT

**Développements exploratoires**

- Livrés en open source sur github
- Augmente la crédibilité

- Utilisés en formation et lors des expertises

**Implication :**

- Committer Eclipse
- Adhésion à une communauté (membre de la fondation Eclipse)
- Sponsoring et Talks dans les conférences
  - permet de se former et d'obtenir des informations de la communauté
- Participations aux Hackathons

**Grâce à l'open source il est possible de montrer son savoir faire pour augmenter sa crédibilité**

***Le plan d'action / International***

---

Se cantonner au marché national est restrictif

Il faut obligatoirement viser l'international !

Dès la création cette stratégie a été appliquée

**Offre :**

- proposée en Français, Anglais et ... Espagnol !
- cours rédigés avec scenari platform simultanément en anglais/français
- documents commerciaux (plaquettes, plans de cours, etc...)
- site web multilingue

**Résultat :**

- de nombreux clients à l'étranger (18 % sur les 5 dernières années)
- un bon référencement sur google
- de nombreux voyages !

***Le plan d'action / Clientèle***

---

Le segment de clientèle a été dès le départ les PME et les grands comptes :

**Caractéristiques des grands comptes :**

- Friands de technologies open source
- Promoteurs de ces technologies chez les sous traitants
- Exigeants sur la qualité des prestations
- Implantés à l'international (souvent des prestations en anglais)
- Mettent longtemps à commander, mais respectent les paiements

**Les actions menées pour être crédible :**

- Adaptation de la structure : SARL, capital cohérent
- Certification qualité et reconnaissance en tant qu'organisme de formation

**Résultat :**

- OPCoach travaille en direct avec les grands comptes (pas d'intermédiaires)
- Crédibilité des prestations (prestige clientèle)
- Implantation récurrente (gestion du turn over)

***Plan d'action / Offre***

---

Dès le départ l'offre a pour objectif un haut niveau de qualité.

**Caractéristiques de l'offre :**

- une offre de formation sur mesure sans changement de tarif
- une offre variée et cohérente entre la formation et l'expertise
- une garantie illimitée sur les formations
- une mise à jour régulière des supports de cours selon les évolutions des outils

- des classeurs 'physiques' générés pour chaque formation
- des tarifs clairs et modulables selon les participants
- des outils proposés en open source selon les problématiques rencontrées
- une réactivité de 24 heures maximum pour chaque demande

#### **La cohérence de l'offre :**

- une expertise qui enrichit les formations
- une cible de client variée et enrichissante
- des développements complémentaires qui enrichissent l'offre globale

#### **Les actions menées pour proposer et gérer l'offre**

- un site web responsive multilingue clairement référencé
- des talks illustrant et crédibilisant l'offre
- de la pub google (occasionnelle)
- certification qualité ICPF&PSI
- un suivi des affaires avec **Dolibarr** et **Jira** customisé

#### **Résultat :**

- une expertise reconnue
- une récurrence créée chez les clients (cycle de 3 ans environ)
- une prospection commerciale passive mais gérée rigoureusement

#### **Actions complémentaires**

---

- Dépôt de marque OPCoach et d'une charte graphique
- Création d'une franchise pour l'Espagne
- Ouverture de l'activité :
  - à la sous traitance pour le développement
  - mise en relation candidat/société

#### **Quelques statistiques**

---

- 835 stagiaires formés en 10 ans
- une quarantaine d'interventions (articles, talks conférences)
- des dizaines de voyages (Europe, US, Afrique, Océanie, Asie)
- 1 100 K€ de CA sur les 6 dernières années (185 k€ / an en moyenne)
- 167 000 pages de cours imprimées, 334 ramettes, 835 kg de papier !
- 110 jours de facturation par an en moyenne

#### **Les difficultés rencontrées**

---

- création d'un support de cours pédagogique
- acquisition des connaissances sur les outils (wordpress, référencement...)
- création de la clientèle
- variabilité du chiffre d'affaire
- engagement personnel et déplacements

#### **Les axes d'amélioration**

---

- Écrire plus d'articles
- Développer plus d'outils à base d'Eclipse pour démontrer la technologie
- Étoffer les offres de formation
- Organiser plus de formation en inter entreprise

- Être plus actif en commerce (-> campagnes de promotions, relances systématiques, mailing listes, etc...)

### Conclusion

---

- **s'impliquer dans sa communauté**
- **batir sa crédibilité**
- **viser loin (international)**

### Questions ?

---



**OPCOACH**  
ECLIPSE TRAINING AND CONSULTING

Olivier PROUVOST  
**Eclipse Expert**

15 bis rue des Troubadours - 31270 Cugnaux (France)  
+33 (0)6 28 07 65 64  
olivier.prouvost@opcoach.com  
@OPCoach\_Eclipse  
www.opcoach.com

ICPF & PSI  
Certification  
EXPERT

### Image 1

Pour venir en discuter -> stand Eclipse

Pour les slides -> envoyer un email à [olivier@opcoach.com](mailto:olivier@opcoach.com)

Twitter : [@OPCoach\\_Eclipse](https://twitter.com/OPCoach_Eclipse)