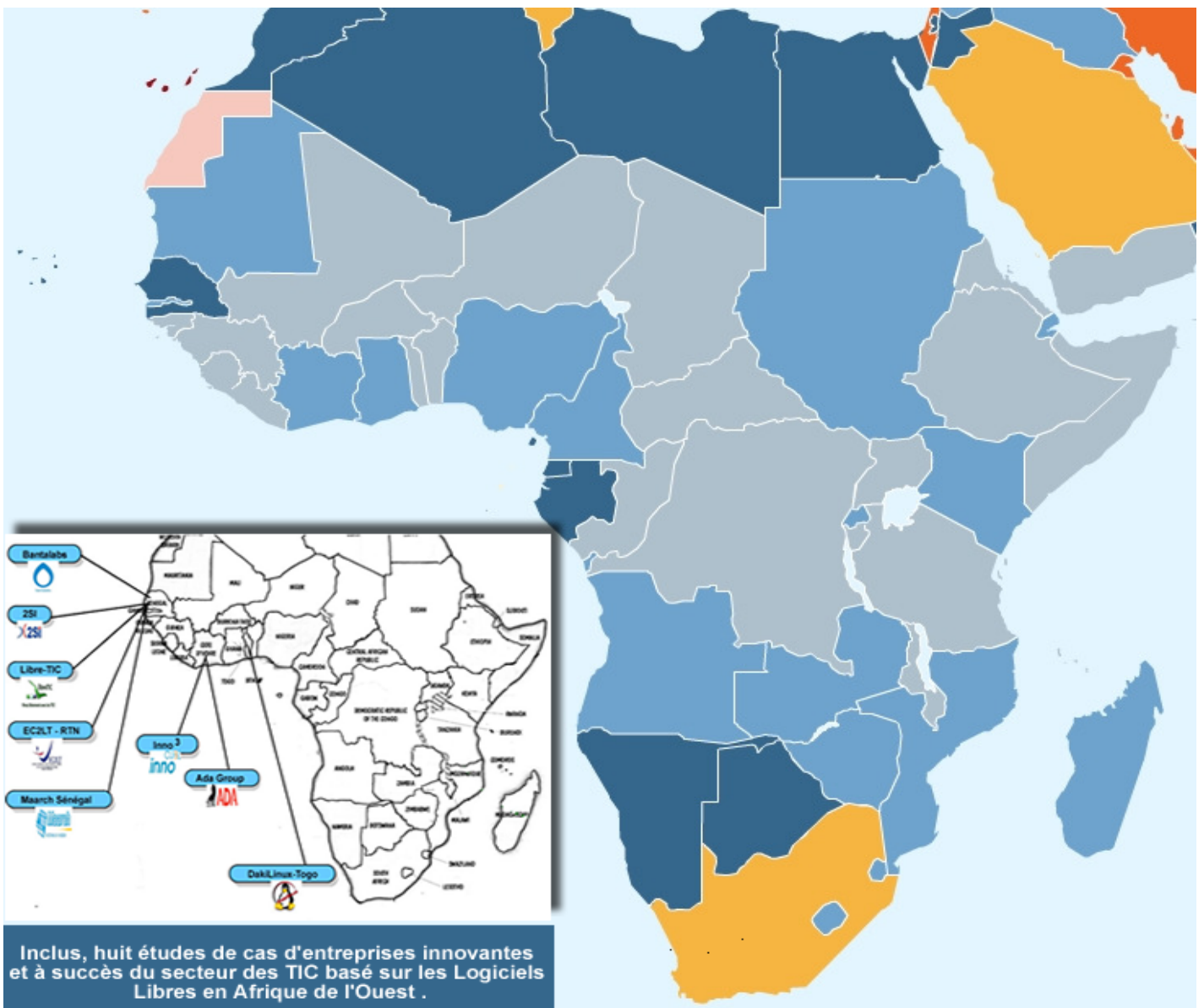


Entreprendre avec les Logiciels Libres en Afrique !

Matériel de formation avancée sur les Modèles d'Entreprises africains
spécialisées dans les Logiciels Libres



<http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Version 1.1, mise à jour en Décembre 2012

Mise en œuvre par :

Mandaté par :



giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



BMZ  Ministère fédéral de la
Coopération économique
et du Développement

Publié par

GIZ – Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH

Competence Center Human Capacity Development (HCD) Africa

Friedrich-Ebert-Allee 40

53113 Bonn, Allemagne

T. 0049-228-4460-0

www.giz.de

FOSSFA – Free Software and Open Source Foundation for Africa

avec son secrétariat sise

Advanced Information Technology Institute (AITI) of the

Ghana-India Kofi Annan Centre of Excellence (KACE) in ICT

PMB, State House

Accra, Ghana

T. 00233-302-67-95-42

www.fossfa.net

Pour plus informations, veuillez contacter

secretariat@fossfa.net

cem@fossfa.net

thorsten.scherf@giz.de

FOSSFA Secrétariat

FOSSFA Community Empowerment Manager

GIZ Division Développement Économique et

Emploi, Conseiller TIC, Projet Sectoriel ICT4D

Financement

Le programme ict@innovation est financé par le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ). Ce matériel de formation a été développé dans le cadre du programme ict@innovation.

"Comment puis-je développer une entreprise durable basée sur le logiciel libre et open source en Afrique?" Pour répondre à cette question fréquemment posée par de jeunes africains propriétaires d'entreprises axées sur les Technologies de l'Information et Communication (TIC), FOSSFA et GIZ ont le plaisir de présenter le « **Matériel de formation sur les Modèles d'Entreprises africains spécialisées dans les logiciels libres** ».

Ce matériel de formation fait partie du programme ict@innovation qui est implémenté par FOSSFA (Free Software and Open Source Foundation for Africa) et GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) et financé par le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ). Le programme ict@innovation renforce les capacités des petites et moyennes entreprises (PME) d'informatique en Afrique pour créer des opportunités d'affaires en logiciel libre et open source. Dans ce contexte, le « Matériel de formation sur les Modèles d'Entreprises africains spécialisées dans les Logiciels Libres » constitue une étape importante en matière d'efforts visant à atteler le potentiel du logiciel libre et open source en vue de générer l'innovation, d'ajouter de la valeur locale et de créer des solutions informatiques durables et abordables en Afrique. Il constitue également une étape importante pour le développement réussi d'un programme de Formation-de-Formateurs sur le thème de Modèles d'Entreprise Africains orientés vers les logiciels libres et open source en Afrique.

Le développement du matériel de formation est le fruit d'une collaboration entre des experts en logiciels libres et open source venus d'Afrique et d'Europe. Ce matériel didactique sera utilisé pour former les experts et les cadres supérieurs dans le domaine des entreprises d'informatique en Afrique, des associations TIC, leurs organisations, les institutions TIC de même que les universités et leurs formateurs.

Une douzaine d'études de cas d'entreprises axées sur l'informatique en Afrique, qui font des affaires dans le domaine des logiciels libres et open source, constituent le noyau des outils de formation – et fournissent de nombreux modèles d'entreprises adaptés au contexte africain tels que la sélection du logiciel, l'installation du logiciel, la formation en logiciel libre et open source, la migration des logiciels et des systèmes, le conseil, la localisation et l'internalisation du logiciel, la personnalisation des logiciels libres et open source ainsi que la certification technique et juridique.

Nous tenons à remercier l'équipe de rédacteurs, d'auteurs et de formateurs, qui s'activent dans l'élaboration et la mise à jour des

modèles du cours.

Nous remercions en particulier nos partenaires en matière de formation :

- **UNU-MERIT**, l'Université des Nations Unies-Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology, avec le Dr Sulayman K. Sowe comme animateur principal et rédacteur en chef du matériel de formation,
- **AITI-KACE**, l'Advanced Information Technology Institute of the Ghana-India Kofi Annan Centre of Excellence in ICT, avec Kofi Kwarko, Frederick Yeboah et Shirley Akasreku en qualité de formateurs principaux,
- la **Content Creation Community (3C)**, composée de plus de 15 experts africains en logiciel libre.

Nous voudrions également exprimer notre gratitude :

à l'ensemble de rédacteurs, d'éditeurs de programme, les responsables des relations publiques : Dr Sulayman K. Sowe, Karsten Gerloff (Pays-Bas); Petra Hagemann, Jin Soo Kim, Balthas Seibold, Geraldine de Bastion, Andrea Götzke (Allemagne); George Nyambuya (Afrique du Sud).

aux collaborateurs de contenu, les auteurs et les co-rédacteurs : Yese Bwalya (Zambie); Clara Alice Chirwa (Malawie); Alex Gakuru, Joseph Sevilla (Kenya); Derek Lakudzala (Malawie); James Wire Lunghabo (Uganda); Nhlanhla Mabaso, Arnold Pietersen (Afrique du Sud); Celso Timana (Mozambique); Omar Cissé, Stéfano Amekoudi (Sénégal), Nnenna Nwakanma (Côte d'Ivoire).

aux collaborateurs de contenu et les co-rédacteurs en chef (bénévoles) : Samer Azmy (Égypte); Nico Elema (Afrique du Sud); Thomas Jonas, Foibe Kalipi (Namibie); Timothy Kasolo (Zambie); Faye Macheke (Afrique du Sud); Glenn McKnight (Canada); Irene Fernandez Monsalve (Espagne); Paschalia Ndungwa Ouma (Uganda); Frank Tilugulilwa (Tanzanie).

à l'équipe de formateurs et d'animateurs principaux pour la Formation-de-Formateurs « Entreprendre avec les Logiciels Libres en Afrique ! » : [en Afrique anglophone :] Shirley Akasreku, Kofi Kwarko, Frederick Yeboah (Ghana); [en Afrique francophone :] Olivier Kouami (Togo); Omar Cissé, Stéfano Amekoudi, Yann LeBeux (Sénégal); Aboubacar Fodé Camara (Île Maurice).

aux personnes ressources : John 'Maddog' Hall (USA); Arjan de Jager, Rishab A. Ghosh (Pays-Bas); François Letellier (France); Nnenna Nwakanma (Cote d'Ivoire); Kim Tucker (Suisse); Victor van Reijswoud (Papouasie Nouvelle Guinée); Philipp Schmidt, Thilo Thormeyer (Afrique du Sud).

aux gestionnaires de composants de modèles d'entreprise ict@innovation, les partenaires en formation et les formateurs dans le domaine du manuel : Karsten Gerloff (Allemagne); Andreas Meiszner (Portugal); Dr Sulayman K. Sowe, Gregor Bierhals (Pays-Bas).

au Community Empowerment Manager (CEM) d'ict@innovation : Mawusee Komla Foli-Awli (Togo).

aux collaborateurs aux études de cas : [en Afrique anglophone :] Dorcas Muthoni (Présidente-Directrice Générale d'OpenWorld Ltd, Kenya); Nico Elema (Président-Directeur Général de GIS Global Image (PTY) Ltd., Afrique du Sud); Nkem Uwaje (Présidente-Directrice Générale de Future Software Resources Ltd., Nigeria); Kin Le Roux, (Président-Directeur Général de Linux Holdings, Afrique du Sud); Wire James Lunghabo (Président-Directeur Général de Linux Solutions, Ouganda); Nahom Tamerat (Président-Directeur Général d'Amest Santim Systems plc, Éthiopie); Celso D. Timana (Président-Directeur Général de CENFOSS, Mozambique), Dr Juma Lungo (Zalongwa Technologies Limited, Tanzanie). Les études de cas étaient conçues, réalisées, et compilées par Dr Sulayman K. Sowe (UNU-MERIT, Pays-Bas). [en Afrique francophone :] Karim Sy (Président du Conseil d'Administration Maarch, Sénégal); Yves Christian Kpakpo (Directeur général, Maarch, Sénégal); Joeri Poesen (Directeur général, Bantalabs, Sénégal); Yves Miezan Ezo (Directeur, Inno3, Côte d'Ivoire); Eric Kouam (Co-fondateur, Libre TIC, Sénégal); Omar Cissé (Co-fondateur, 2SI, Sénégal); Wilner Junior Boussougou (Directeur de la formation et de la Recherche, EC2LT, Sénégal); Kossi Ange Douiti (Co-fondateur, Conseiller open source, Dakilinux, Togo); Anouchka Wayoro (Responsable Production, ADA Group, Côte d'Ivoire). Les études de cas étaient conçues, réalisées, et compilées par Nnenna Nwakanma (Côte d'Ivoire), Omar Cissé, Stefano Amekoudi, Yann LeBeux (Sénégal).

Nous espérons que ces études de cas sur les entreprises africaines qui ont connu du succès serviront comme source d'inspiration et de motivation pour une nouvelle vague d'innovations générée par TIC faites en Afrique et contribueront au développement des industries TIC en Afrique en propageant les modèles d'entreprise orientée sur logiciel libre et open source pour les entreprises en Afrique. Au-delà de cette publication, FOSSFA et GIZ, avec le soutien de BMZ, œuvrent en faveur de et attendent avec plaisir à plus de déploiement d'entreprises TIC en Afrique; les entreprises africaines qui soutiendront ce continent dans la réalisation des Objectifs de Développement du Millénaire qu'il s'est fixés.

Nnenna Nwakanma

CEO, NNENNA.ORG, Présidente du Conseil FOSSFA

Balthas Seibold, Petra Hagemann, Steffi Meyer

Gestion de Programme, GIZ

- I Mentions légales**
- II Avant propos**

- III Sommaire**
- IV Licence et avertissements**

- V Le programme ict@innovation**
- VI Les partenaires d'ict@innovation**

- VII Ce manuel de formation**

Module 1 – Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre

- 1.1. Concepts généraux du logiciel libre et open source
- 1.2. Les modèles d'entreprise du logiciel libre : Généralités
- 1.3. Évolution des communautés du logiciel libre et open source et les marchés de logiciels
- 1.4. Modèle de licence du logiciel libre et open source
- 1.5. Ressources du logiciel libre pour rester à jour sur l'éco-espace
- 1.6. Multimédia

Module 2 – Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres et open source

- 2.1. Cas de Maarch
 - 2.2. Cas de Bantalabs
 - 2.3. Cas de Inno3
 - 2.4. Cas de Libre-TIC
 - 2.5. Cas de 2SI
 - 2.6. Cas de EC2LT-RTN
 - 2.7. Cas de Dakilinux-Togo
 - 2.8. Cas de Ada Group
 - 2.9. Taxonomie de modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source
- Études de cas complémentaires : Exemples d'Afrique du Sud et Australe

Module 3 – Communication pour les logiciels libres

- 3.1. Les stratégies en matière de relations publiques et de plaidoyer
- 3.2. Le plaidoyer en faveur des logiciels libres et open source
- 3.3. Les outils de plaidoyer en ligne
- 3.4. Création d'un marché et d'une marque de logiciels libres en Afrique

Module 4 – Concepts de base en entrepreneuriat

- 4.1. La création d'entreprise
- 4.2. Le plan d'affaire
- 4.3. Les sources de financement
- 4.4. La gestion des entreprises
- 4.5. Le leadership
- 4.6. La structuration organisationnelle
- 4.6. Les propositions et les contrats

Module 5 – Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciels libres

- 5.1. Comment une entreprise basée sur les logiciels libres se distingue des autres types d'entreprise
- 5.2. Les communautés de logiciels libres et open source
- 5.3. Concurrence, coopération – coopération
- 5.4. La commercialisation des logiciels libres et open source
- 5.5. Les stratégies de logiciels libres et open source
- 5.6. Innovation dans l'entreprise orientée vers les logiciels libres et open source

Module 6 – Formations aux logiciels libres

- 6.1. Devenir formateur en logiciels libres
- 6.2. La formation en logiciels libres et open source comme opportunités d'affaires
- 6.3. L'organisation des formations
- 6.4. Les ressources éducatives libres et contenus libres
- 6.5. Les aptitudes en communication

Questionnaire final pour tous les modules

VIII Les matériaux de formation disponibles

IX Les formateurs d'ict@innovation disponibles

X Les concepteurs de ce manuel

XI Sigles et abréviations

XII Tables des matières

Dans l'esprit de partage et de renforcement mutuel des capacités, ce matériel de formation est publiée sous la licence Creative Commons-Share Alike. Nous attendons avec plaisir de voir une distribution, un remixage et une mise à jour ultérieurs des cours et vous souhaitons une bonne expérience efficace d'apprentissage. Vous pouvez télécharger les fichiers sous format odt et pdf à www.ict-innovation.fossfa.net.

La licence et le droit d'auteur sont comme suit:

- Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Germany.
- Copyright pour cette version: FOSSFA & GIZ.

Vous êtes libres de copier, distribuer, transmettre et d'adapter l'œuvre sous les conditions suivantes :

- **Attribution**

Vous devez citer l'ouvrage de la manière indiquée par l'auteur ou le concédant (mais pas d'une manière qui suggérerait qu'ils vous appuient ou approuvent votre utilisation de l'ouvrage).

- **Partage des conditions initiales à l'identique (Share Alike)**

Si vous modifiez, transformez ou adaptez cet ouvrage, vous ne pouvez distribuer le travail qui en résulte que sous la même licence, ou une licence similaire compatible.

Pour parcourir un exemplaire de cette licence visitez

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/deed.en>

Veillez noter que la licence exige l'attribution de tous les auteurs dans les versions futures, et doit inclure l'attribution suivante: « conçu lors du programme 'ict@innovation - Création d'Entreprises et d'Opportunités d'Apprentissage avec les Logiciels Libres en Afrique' mise en œuvre par FOSSFA & GIZ. www.ict-innovation.fossfa.net. »

Le numéro de programme est : 12.2252.0-011. En vertu de la licence, le détenteur du copyright (FOSSFA & GIZ) ne cautionne pas de versions antérieures ou futures du manuel ou l'utilisation de cet ouvrage.

En plus de l'attribution en vertu de cette licence, FOSSFA & GIZ voudraient vous demander un bref avis en cas d'utilisation de ce manuel de formation indiquant le contexte d'utilisation, de modification et le nombre de personnes touchées. Veuillez nous faire parvenir votre réaction au secretariat@fossfa.net

Veillez également noter les indications et avertissements suivants :

Toutes les marques déposées mentionnées dans ce document et potentiellement protégées par des tiers sont soumises à des dispositions non qualifiées de la loi sur les marques déposées pertinentes et aux droits de propriété du propriétaire enregistré.

En vertu de cette licence, FOSSFA & GIZ ne cautionnent pas de versions antérieures ou futures du matériel de formation ou l'utilisation de l'ouvrage.

Ce document a été réalisé avec l'aide financière du Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et l'Open Society Initiative for Southern Africa (OSISA). Les contenus de ce document sont la seule responsabilité des auteurs et ne peuvent en aucun cas être considérés comme reflétant la position de BMZ/OSISA, GIZ, FOSSFA.

Cet ensemble de documents a été très soigneusement compilé. Néanmoins, il ne peut être garanti que les informations affichées sont mises à jour, complètes et correctes. Par conséquent, aucune responsabilité ne peut être acceptée pour tout dommage occasionné directement ou indirectement à la suite de l'utilisation de ce manuel, sauf si ces dommages sont le résultat intentionnel ou d'une négligence grave.

FOSSFA & GIZ ne sommes pas responsables du contenu des sites web vers lesquels des hyperliens existent au sein de cet ensemble de documents, sauf si FOSSFA & GIZ a pleine connaissance des contenus illégaux des contenus et qu'il est possible d'empêcher les utilisateurs de ce site de visualiser ces pages. FOSSFA & GIZ ne peut ni accepter aucune responsabilité ni donner aucune garantie pour des liens externes. Si vous êtes d'avis que certains sites Web externes vers lesquels des liens existent au sein de cet ouvrage violent la législation existante ou contiennent des éléments inappropriés nous souhaiterions vous demander de nous en informer.

Qu'est-ce qu'un logiciel libre ?

Un logiciel libre (LL) est un logiciel qu'on peut utiliser, modifier et distribuer gratuitement.

Quelles opportunités offrent les logiciels libres ?

Les utilisateurs des LL sont en mesure d'économiser, modifier les LL selon leurs besoins et de profiter d'un partage ouvert des idées et solutions. Au-delà, les utilisateurs sont indépendants des fournisseurs de logiciels étrangers et propriétaires. Les LL permettent alors d'exploiter des chaînes de valeur locales.

Tout cela stimule l'innovation locale et contribue à la croissance du secteur local de la technologie de l'information et communication (TIC).

Le marché des entreprises orientées vers les solutions en logiciels libres est en expansion. Les entreprises locales peuvent en tirer profit !

Les logiciels libres offrent des opportunités d'affaires en particulier aux petites et moyennes entreprises (PME) dans le secteur de la technologie de l'information et communication (TIC). Mais de nombreuses PME dans le secteur TIC ne savent pas encore comment utiliser les logiciels libres dans leurs modèles d'entreprise. Donc, la formation et le partage de connaissances sont nécessaires. En outre, il est nécessaire d'améliorer la confiance en logiciels libres, par exemple, en diffusant des normes de qualité (certification).

Le programme ict@innovation est un programme de renforcement des capacités intervenant comme suit:

- des formations-de-formateurs en entrepreneuriat avec les logiciels libres
- des formations-de-formateurs en certification de logiciels libres
- des stages en développement des logiciels libres
- le réseautage et l'échange international

Il est mis en œuvre à travers un partenariat par **FOSSFA** (Free Software and Open Source Foundation for Africa) et **GIZ** (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit).

L'objectif d'ict@innovation est de promouvoir les PME dans le domaine de TIC en Afrique occidentale, australe et orientale. Grâce au réseautage et à la formation dans les compétences des logiciels libres, le programme contribue à la qualification des PME TIC africaines dans la fourniture de services et de logiciels adaptés à l'administration publique et au secteur privé.

Région de mise en œuvre	Afrique occidentale Cameroun, Côte d'Ivoire, Burkina, Bénin, Mali, Niger, Nigeria, Togo, Sénégal Afrique australe et orientale Afrique du Sud, Éthiopie, Kenya, Malawi, Mozambique, Namibie, Ouganda, Rwanda, Tanzanie, Zambie
Durée	Afrique occidentale (2011-2012), Afrique australe & orientale (2008-2012).
Le partenaire financier	Le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ)

Le portail web :

Les profils

Créez votre propre profil, faites la publicité de vos compétences en logiciels libres et partagez vos intérêts en matière de logiciels libres et du programme ict@innovation

Les forums

Les wikis

Lisez et contribuez aux discussions et aux processus de travail en vous engageant dans les discussions en ligne dans le forum et dans l'édition collaborative de texte en utilisant les wikis.

Les blogs

Lisez et discutez des informations actuelles et des évolutions des thèmes relatifs aux logiciels libres et open source et des programmes ict@innovation dans les blogs.

Les groupes

Participez aux activités en ligne en faisant partie des groupes.

Le portail web

www.ict-innovation.fossfa.net

Le portail web d'ict@innovation

- permet à ses membres d'être informés du programme ict@innovation et d'autres projets dans le domaine des logiciels libres en Afrique,
- accueille une communauté d'individus intéressée ou travaillant dans le domaine des logiciels libres en Afrique et vous permet un échange actif de connaissances,
- vous offre l'occasion de faire la publicité de vos compétences et services.

Nous vous invitons à devenir membre de la communauté !

Vous pouvez devenir membre de cette communauté en vous inscrivant sur le site et en créant un profil, indiquant vos intérêts et connaissances dans le domaine des logiciels libres. Cela vous permettra de contribuer aux forums du site web et aux wikis, de participer à l'échange de connaissances avec d'autres personnes intéressées et/ou impliquées dans le programme ict@innovation.

Recevez tous les messages blog et d'autres mises à jour de site web par mail ou transmission RSS !

Pour assurer que tout le monde reste en contact avec le programme et les activités de la communauté, nous vous offrons un abonnement courrier électronique et un service de transmission RSS sur tous les services de site web et des articles de presse (y compris des messages blog, les événements, les messages de forum, etc.).

Vous trouverez des icônes RSS pour vous abonner aux transmissions au bas des sections qui offrent des abonnements. Vous pouvez gérer les abonnements pour courrier électronique en tant qu'utilisateur inscrit sous la rubrique « Mon compte » > « Abonnements »

Inscrivez-vous sur
<http://www.ict-innovation.fossfa.net>
pour adhérer à la communauté et rester informé !

Les partenaires de mise en œuvre

FOSSFA - Free Software and Open Source Foundation for Africa



La Free Software and Open Source Foundation for Africa (FOSSFA) est la première organisation africaine axée sur les logiciels libres. La vision de FOSSFA est de promouvoir l'utilisation des logiciels libres et le modèle basé sur les logiciels libres en matière de développement en Afrique. Cette organisation soutient l'intégration de logiciels libres dans les politiques nationales. FOSSFA coordonne,

encourage et contribue de la valeur ajoutée aux initiatives africaines orientées vers les logiciels libres, la créativité, l'industrie, l'expertise, les efforts et les activités à tous les niveaux.

<http://www.fossfa.net>

GIZ – Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit GmbH



Une expertise régionale reconnue, une haute compétence technique et des connaissances managériales éprouvées dans la pratique forment l'ossature de la vaste gamme de services de la

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Entreprise appartenant à la République fédérale d'Allemagne, la GIZ offre à ses clients et commettants des solutions viables, durables et efficaces pour faire face aux processus de changement politique, économique et social. Une grande partie des marchés que nous exécutons nous sont attribués par le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement. Cependant la GIZ intervient aussi pour d'autres ministères fédéraux ainsi que pour des commettants et clients publics et privés, notamment les gouvernements d'autres pays, la Commission européenne, les Nations unies et la Banque mondiale. Nous aidons tout aussi intensivement nos clients du secteur privé à concrétiser leurs objectifs.

Au niveau mondial, la GIZ est active dans plus de 130 pays, et en Allemagne, elle est présente dans presque tous les länder. La société a son siège à Bonn et à Eschborn. La GIZ emploie plus de 17 000 personnes dans le monde, dont 70 % sont employées sur le terrain avec le statut de personnel national. Le volume d'activité au 31.12.2011 s'élevait à environ deux milliards d'euros.

<http://www.giz.de>

Les partenaires financiers et stratégiques



Le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) est le financier de ict@innovation et l'actionnaire de la GIZ, représentant la République Fédérale d'Allemagne. Le BMZ élabore les directives et les concepts fondamentaux sur lesquels est basée la politique allemande en matière de développement.

Il établit les stratégies de coopération à long terme avec les divers acteurs impliqués, et définit les règles par lesquelles ces dernières sont traduites en pratique. Le BMZ nomme « les organisations de mise en œuvre » (telles que GIZ, KfW Bankengruppe) pour réaliser ces programmes.
<http://www.bmz.de/en/>



L'Open Society Initiative for Southern Africa (OSISA) soutient ict@innovation au niveau stratégique. L'OSISA est une fondation de premier plan basée à Johannesburg fondée en 1997, travaillant dans une dizaine de pays en Afrique

australe. En tant que fondation, OSISA fournit le leadership africain dans la définition et le développement du concept et des idéaux d'une société ouverte, dans le contexte des spécificités des réalités de l'Afrique australe.
<http://www.osisa.org>

Les partenaires de formation



**UNITED NATIONS
UNIVERSITY**

UNU-MERIT

UNU-MERIT est un centre conjoint de recherche et de formation de l'United Nations University (UNU) et du Maastricht University au Pays Bas. En tant que Centre de Recherche économique et sociale et de formation de l'Université des Nations

Unies Maastricht sur l'Innovation et la Technologie, UNU-MERIT fournit des aperçus dans les facteurs sociaux, politiques et économiques, propulseurs de changement technologique et de l'innovation.

<http://www.merit.unu.edu/>



L'Advanced Information Technology Institute of the Ghana-India Kofi Annan Centre of Excellence in ICT (AITI-KACE) œuvre pour stimuler la croissance du secteur des TIC dans la zone

CEDEAO. Fondé en 2003, grâce à un partenariat entre le gouvernement du Ghana et le gouvernement de l'Inde, cette structure de pointe fournit un environnement dynamique pour l'innovation, l'enseignement et l'apprentissage ainsi que la recherche pratique sur l'application de l'ICT4D en Afrique.

<http://www.aiti-kace.com.gh>

Ce manuel de formation « Entreprendre avec les Logiciels Libres en Afrique ! » soutient le développement des capacités dans les petites et moyennes entreprises africaines dans le secteur de la technologie de l'information et communication (TIC) en vue de créer une entreprise autour du logiciel libre. Il vise à contribuer à la croissance des industries TIC en Afrique.

Ce manuel a été créé par des experts africains en logiciels libres pour l'utilisation comme matériel de formation en Afrique par des entreprises d'informatique, des associations TIC, leurs membres, les institutions de formation TIC de même que les universités.

La formation « Entreprendre avec les logiciels libres en Afrique ! » se compose de 6 modules, répartis sur trois parties thématiques-

La première présente des modèles d'entreprises africaines basées sur les logiciels libres en faisant une introduction fondamentale du concept connu comme « logiciel libre » :

Module 1 : Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre

Module 2 : Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres

y compris une taxonomie africaine de modèles d'entreprise tels que la sélection de logiciels, l'installation de logiciels, la formation en logiciels libres, la maintenance et le soutien, la migration des logiciels et des systèmes, le conseil, la localisation et l'internalisation de logiciels, la personnalisation de logiciels libres ainsi que la certification technique et juridique.

La deuxième partie transmet le savoir et les compétences en affaires nécessaires pour les entrepreneurs en logiciels libres :

Module 3 : Communication pour les logiciels libres

Module 4 : Concepts de base en entrepreneuriat

Module 5 : Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciels libres

La troisième partie montre comment dispenser et commercialiser des formations en logiciels libre :

Module 6 : Formations aux logiciels libres

Suivi de révision

Version en Français 1.1, publiée en décembre 2012. Pour la version en Anglais et plus d'informations, voir <http://www.ict-innovation.fossfa.net>.

Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre

Introduction

Ce module présente les « Modèles d'Entreprises Africaines pour des PME basées sur les TIC » en faisant une introduction fondamentale du concept connu comme « logiciel libre et open source ».

Le concept du logiciel libre et open source est en train de devenir plus connu du grand public. Nous constatons une adoption accrue d'activités, engendrant des niveaux de revenus plus élevés. Le logiciel libre et open source n'est plus un concept marginal mais il est plutôt devenu une bonne affaire. Ce module ouvre la voie pour l'exploration de divers concepts du logiciel libre et open source allant du vocabulaire (termes et définitions), des structures organisationnelles de projets et de communautés, à l'impact économique mondial du logiciel libre, ce qui pourrait former la base pour comprendre et développer des modèles économiques dans le contexte africain.

Objectifs d'apprentissage

1. Acquérir une compréhension de base des logiciels libres.
2. Comprendre et apprécier comment fonctionnent les projets et les communautés.
3. Accroître la confiance en leur capacité à gérer les activités à l'aide de logiciels libres.
4. Comprendre la nature évolutive des entreprises en logiciels libres et open source.
5. Comprendre les types de modèles d'affaires des logiciels libres existants et émergents.
6. Être en mesure d'identifier les marchés potentiels locaux pour les activités des logiciels libres et open source.
7. Acquérir des connaissances sur les ressources leaders en ligne afin de rester à jour dans l'éco-espace des logiciels libres et open source.
8. Identifier les modèles de licence des logiciels libres et open source.

Contributeurs principaux

Module 1	Dr Sulayman K. Sowe, Nhlanhla Mabaso, Frank Tilugulilwa, Irene Fernández Monsalve, Samer Azmy, Kim Tucker, Glenn McKnight, Omar Cissé, Yann LeBeux, Stéfano Amekoudi, Karim Sy, Nnenna Nwakanma, Ramanou Biao, Kossi Amessinou, Venant Palanga, Moïse Kayeu.
----------	--

Outils supplémentaires pour Module 1

Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre (présentations, tests, formulaires d'évaluation, équipe de formateurs, matériel dérivé) est disponible en ligne sur : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Séances et calendrier

Tout le contenu de ce Module est prévu pour être dispensé en 1 jour, avec des variantes au sein des modules. Pour des raisons pédagogiques, le contenu de ce Module peut être dispensé tel que proposé dans le tableau résumé ci-dessous.

Heure	Séance
09:00 - 10:30	<ul style="list-style-type: none">• Introduction au module 1• Concepts généraux des logiciels libres (FOSS)
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	<ul style="list-style-type: none">• Activités en logiciels libres et open source -généralités• Évolution des communautés du logiciel libre et open source et les marchés du logiciel
12:15 - 13:30	Déjeuner
13:30 - 15:00	<ul style="list-style-type: none">• Évolution des communautés du logiciel libre et open source et les marchés du Logiciel-Suite• Compréhension de l'écoute multimédia• Ressources principales du logiciel libre et open source en vue de rester à jour dans l'éco-espace FOSS
15:00 - 15:15	Pause-café
15:15 - 17:00	<ul style="list-style-type: none">• Licence du logiciel libre et open source• Fin de l'évaluation du module

1.1. Concepts généraux du logiciel libre et open source



Durée

1heure 15minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Note aux formateurs

1. S'entretenir avec les apprenants au sujet de ce qu'ils savent déjà à propos de logiciels libres
2. Évaluer le niveau de la connaissance des apprenants
3. S'inspirer de l'historique ici.

Introduction

Une histoire de perception

Malgré l'adoption et l'utilisation généralisées du logiciel libre et open source (FOSS) dans de nombreux domaines y compris ceux de l'éducation, l'ingénierie logicielle, les administrations publiques et au sein des milieux d'affaires, il reste encore des concepts ou des idées fausses largement répandues sur ce qu'est le logiciel libre et open source et ce qu'il constitue. Les idées fausses, dans une large mesure, ont entravé l'adoption et ont fait que les entreprises ont du mal à expliquer aux clients que le logiciel et les services qu'ils "vendent" ou fournissent sont de bonne qualité et peuvent avoir la même qualité ou même être de meilleure qualité qu'un logiciel de marque déposée. Il y a aussi des confusions en ce qui concerne la terminologie lorsque des individus différents et chercheurs utilisent le même terme pour désigner le même concept. Ainsi, ce module s'appuie sur la littérature de recherche existante, les blogs ainsi que l'expérience des experts pour offrir aux entrepreneurs potentiels en matière de logiciel libre un aperçu sur ce qu'est le logiciel libre et également ce qu'il n'est pas. Il est crucial de démanteler les fausses idées reçues entourant les logiciels libres si l'on veut former des personnes sur la méthodologie de mise en place d'une entreprise basée sur les logiciels libres.

Qu'est-ce qu'un logiciel libre ?

Le concept général du logiciel libre et open source est celui de l'amélioration de la qualité d'accès aux programmes informatiques. Cela inclut l'octroi d'une licence qui réduit les limitations à l'égard du développeur ou de l'utilisateur et aussi rend le code source (code lisible à l'œil humain) du logiciel accessible à quiconque veut l'acquérir. Binaires ou exécutables (code lisible par machine) les codes sont également disponibles via Internet et peuvent être « librement » téléchargés et utilisés.

Cela veut dire que le logiciel libre et open source peut être partagé. Il peut être étudié, modifié et adapté par quiconque ayant les compétences appropriées.

Toutefois, cela ne signifie pas que le logiciel libre et open source n'a pas de propriétaires. Le logiciel libre et open source est protégé exactement par la même législation régissant le droit d'auteur, laquelle limite les possibilités de l'utilisation de logiciel de marque déposée. Cependant, grâce à l'utilisation des licences le logiciel libre et open source, les droits d'utiliser, de partager, d'étudier et de modifier le logiciel sont accordés. Un exemple de licence de logiciel libre est le GNU General Public Licence (GPL) qui, en sus de l'octroi de ces libertés, oblige tous travaux dérivés produits à garder la même licence, et ainsi rester libre.

1.1.1. Concepts et terminologie

Dans la littérature, de nombreux termes sont utilisés pour décrire le phénomène des logiciels libres. Notamment, le **logiciel libre**, un terme utilisé par la Free Software Foundation (FSF) et **logiciel à code source ouvert** (de l'anglais *Open Source Software*) utilisé par l'open source Initiative (OSI).

L'approche FSF met l'accent sur l'argument philosophique/Éthique/Politique autour de la liberté. FSF l'exprime comme suit :

« Un logiciel libre est un logiciel qui vous accorde en tant qu'utilisateur la liberté de le partager, l'étudier et le modifier. Nous l'appelons logiciel libre parce que l'utilisateur est libre. »

L'idée est bien exprimée dans un article intitulé "l'alignement des idéaux de logiciel libre et des connaissances libres avec la Charte Sud-africaine pour la Liberté" (Jolliffe R.M. 2006). L'approche OSI est largement fondée sur le mérite technique et les arguments d'affaires autour du rythme du développement, du marketing et de l'innovation. OSI l'exprime comme suit :

« L'open source est une méthode de développement de logiciel qui exploite la puissance de l'examen effectué et distribué par les pairs et le processus de transparence. Open source offre une meilleure qualité, une fiabilité plus élevée, une plus grande souplesse, faible coût, et met fin au lock-in de vendeurs prédateurs. »

En outre, d'autres termes couramment utilisés sont **logiciel libre et open source** ou **logiciel libre et à code source ouvert** qui tente d'unifier à la fois les points de vue de la FSF et ceux d'OSI, et *Libre Software* (LS), qui essaie d'enlever l'ambiguïté du terme « **libre** ». Dorénavant, les termes **free/libre/open source software** ou **le logiciel libre et à code source ouvert** ou **logiciel libre et open source** ou **FOSS** sont acceptés dans ce document pour faire référence à la liberté des utilisateurs à utiliser, modifier, distribuer, ou même vendre le logiciel avec peu d'obligations contrairement au logiciel de marque déposée ou fermé ou propriétaire.

Parfois, *proprietary-off-the-shelf* (POTS) et *commercial-off-the-shelf* (COTS) sont utilisés pour décrire des accords en matière de logiciel qui restreignent l'utilisation, la modification, et la redistribution sans le consentement préalable du fournisseur.

1.1.2. Explorer la signification de « libre »

Est-ce que « libre » signifie que je ne dois pas payer pour le logiciel ?

Non. Le mot « libre » (penser *free*, de *free Software*) peut avoir deux significations :

- Le « libre » dans « entrée libre », qui se réfère à un coût nul.
- Le « libre » dans « libre parole » et « marché libre », qui se réfère à la liberté, la limitation ou l'absence de cadre légal ou autre.

Le libre dans logiciel libre fait référence aux libertés que les personnes ont et dont nous avons parlé ci-dessus. Il n'y a rien dans la définition de logiciel libre qui dit que vous ne pouvez pas le vendre à quelqu'un moyennant rétribution financière. En effet, il y a des sociétés dont la totalité de modèle d'entreprise est orientée vers la collecte, la compilation et la vente des logiciels libres. Cependant, puisqu'une personne à qui la licence de logiciel libre a été octroyée est libre de le vendre ou de le céder à son tour, vous pouvez facilement (et légalement) télécharger le logiciel sur des sites tels que www.sourceforge.net, www.telecharger.com ou www.framasoft.com. En d'autres termes, lorsque vous entendez parler de « logiciels libres », pensez à la liberté, à l'indépendance, ou même à « l'entreprise libre ».

Mais alors, qu'est-ce qui n'est pas « libre » chez les autres types de logiciels ?

Actuellement dans le monde, beaucoup de logiciels « non-libres » sont vendus. Des systèmes d'exploitation complexes comme Windows aux applications minuscules, les utilisateurs finaux du logiciel traditionnel ont une licence pour l'utiliser dans des conditions définies dans un Contrat Licence Utilisateur Final (CLUF). Cet accord énumère les conditions dans lesquelles l'utilisateur peut utiliser le logiciel – souvent des restrictions sont imposées sur l'utilisation du logiciel. Dans presque tous les cas, il est explicitement interdit aux utilisateurs de « démonter le logiciel » en vue d'étudier son fonctionnement; de le modifier ou de l'améliorer; ils sont autorisés à faire une seule copie du logiciel (à des fins de sauvegarde) et il est strictement interdit de le partager avec d'autres personnes.



Astuces

Obtenez plus d'informations sur les logiciels libres avec :
Présenter le logiciel libre,
http://wiki.april.org/w/Présenter_le_logiciel_libre

1.1.3. La naissance du logiciel libre

C'est dans les années 1970 que l'idée de logiciel libre a commencé à naître dans l'esprit de plusieurs universitaires américains. Il faudra toutefois attendre 1984 pour qu'une action d'envergure, visant tout autant à définir qu'à promouvoir le logiciel libre, voit le jour.

1984, c'est la date à laquelle Richard M. Stallman, alors chercheur au

laboratoire d'intelligence artificielle du MIT, lance **le projet GNU** : celui-ci consiste à créer un système d'exploitation libre et complet.

La petite histoire veut que ce soit les pilotes des imprimantes du MIT qui aient sensibilisé M. Stallman au problème inhérent aux logiciels propriétaires. En effet, pendant longtemps, les chercheurs du MIT auraient eu une imprimante qui tombait souvent en panne. Mais comme ils disposaient du code source du pilote, ils avaient pu modifier le programme de sorte que l'imprimante leur envoie un signal à chaque panne. Toutefois, un beau jour, cette imprimante fut remplacée par une machine Xerox beaucoup plus performante ... mais dont la source du pilote n'était pas fournie. Richard M. Stallman se rend alors dans un laboratoire qui était censé disposer des sources du-dit pilote, mais on refusa de les lui donner, le laboratoire s'étant engagé à ne pas les diffuser. M. Stallman y vit une forme d'agression, et il décida alors de partir en croisade contre la logique "propriétaire" qui commençait à s'imposer.

En 1985, Richard M. Stallman crée une association à but non lucratif, la Free Software Foundation afin de fournir la logistique ainsi que le support légal et financier au projet GNU. La FSF finance aussi des développeurs pour contribuer au projet GNU, la plus grosse partie du projet étant néanmoins réalisée par des volontaires.

En 1990, le système GNU est presque terminé ; il lui manque seulement le noyau. En 1991, le noyau libre Linux développé par Linus Torvalds voit le jour. Et, en 1992, le rapprochement entre Linux et le système GNU donne naissance à un système d'exploitation libre et complet, qui constitue une bonne alternative au logiciel propriétaire, UNIX. Étant données les circonstances, certains estiment que Linux devrait plutôt s'appeler GNU/Linux (Richard M. Stallman avait même proposé Lignux). Il faut dire que les querelles entre les partisans d'une ligne dure en faveur du logiciel libre et les adeptes de plus de flexibilité font rage.

C'est dans ce contexte qu'est née, en 1997-98, l'Open Source Initiative, association pour la promotion de l'open source. Elle en a clairement défini les conditions dans un texte qui impose huit critères pour qu'un logiciel soit open source. Les défenseurs de l'open source se veulent tolérants quant aux libertés qui doivent être laissées aux utilisateurs ; ils estiment ainsi que le développeur est en droit de garder un contrôle sur sa création.

1.1.4. L'histoire de Linux

Linux a énormément aidé à démocratiser et à rendre public l'usage des logiciels libres mais il est important de noter que le développement des logiciels libres et open source n'a pas commencé avec la création du système d'exploitation en 1991. Au contraire, le concept existait depuis la formation de SHARE – un groupe de travail mis en place pour coordonner le travail de programmation de l'IBM 701. Par ailleurs, des institutions de recherche et développement (R&D) telles que des établissements universitaires aiment toujours partager le savoir et les ressources avec des collègues. D'après les

experts du domaine, le succès de Linux est dû à 4 facteurs principaux :

1) La GNU General Public License (GNU GPL) a permis à Linus Torvalds son fondateur de se servir d'une partie importante du code du système GNU et la modifier pour le faire fonctionner sur son ordinateur personnel à la maison comme un système d'exploitation fonctionnel complet. La GPL veut dire que d'autres personnes peuvent librement utiliser, copier, modifier et distribuer son système d'exploitation (Linux).

2) Torvalds avait accès à l'Internet afin de pouvoir communiquer et collaborer (via des systèmes de gestion de contenu open source (CMS) – CVS) avec d'autres personnes intéressées par son projet.

3) Ressources Minimales. Le système d'exploitation Linux était conçu pour fonctionner sur des ordinateurs dotés de faibles ressources ou puissance de calcul informatique. Cela veut dire que plusieurs autres personnes pouvaient faire fonctionner et tester le système. Si Linux OS avait exigé une puissance de super calcul informatique, seules quelques personnes auraient pu être impliquées dans les tests et l'amélioration du système.

4) Bonne gestion. Linus Torvalds est bien connu pour l'esprit de gestion de son projet, qui lui a valu le nom de dictateur bienveillant. Il a commencé à développer le système d'exploitation GNU/Linux et a géré son travail dans un esprit d'ouverture et de collaboration qui a encouragé d'autres personnes à s'impliquer gratuitement dans l'effort. Des individus ont participé au développement sur les bases de méritocratie, jugés uniquement par la qualité de la contribution et l'engagement de faire avancer et évoluer le noyau de Linux pour tous les autres.

Par ailleurs, de nombreuses organisations à travers le monde ont été les avocats de Linux et ont joué un rôle prépondérant dans son succès. Dans le monde francophone, les organisations les plus actives ont été ou sont :

- APRIL (Association pour la Promotion et la Recherche en Informatique libre) pionnière du logiciel libre en France. Elle est depuis 1996 un acteur de la démocratisation et de la diffusion de logiciels libres et de standards ouverts.

- Agence Universitaire de la Francophonie et le réseau des campus numériques francophones. Association des universités ayant le français en partage et opérateurs de la Francophonie pour l'enseignement supérieure, elle a adopté une politique logicielle entièrement basée sur le libre, notamment Debian pour les serveurs et Ubuntu pour les postes de travail. L'AUF a développé le concept de Centre Linux et logiciels libres pour le Développement (C3LD) et est médiatrice d'une offre de sensibilisation, de formation, et de certification pour les logiciels libres sur tous les territoires où les partenaires de l'AUF souhaitent assurer un service de proximité.

1.1.5 Le modèle de développement des logiciels libres : La cathédrale contre la foire ou le bazar

Le logiciel libre a fondamentalement changé la façon dont le logiciel est développé, distribué, vendu et soutenu (Sowe et. al. 2007). Pour la première fois, le modèle Bazar offre aux ingénieurs logiciels une alternative au modèle Cathédrale ou la façon traditionnelle de développer des logiciels à code source fermé. Le modèle Cathédrale par opposition au modèle Bazar (Raymond, 1999) caractérise le développement traditionnel de logiciels. Selon le modèle Cathédrale, le développement de logiciels a lieu de manière centralisée, avec des rôles bien définis pour chaque phase de développement de logiciel (de l'analyse des besoins, jusqu'au test et à la maintenance en passant par la conception).

Dans le modèle Bazar, les rôles ne sont pas clairement définis et les utilisateurs de logiciels sont souvent traités comme des co-développeurs. Quant au logiciel libre et open source (FOSS), il est rendu disponible rapidement et plus fréquemment que dans le cas des logiciels à code source fermé. La preuve de son efficacité, ou l'absence de celle-ci se manifeste par le grand nombre de projets Libres « Infructueux » jonchés dans de nombreux dépôts (par exemple www.sourceforge.net). Le modèle Bazar a produit un certain nombre d'applications réussies dans le domaine des systèmes d'exploitation (GNU/Linux), parfois décrits comme des distributions ou distros (Ubuntu, Debian), courriel et services Web (Sendmail, Apache, Seamonkey), bases de données (MySQL, PostgreSQL), Messagerie Instantanée (Kopete, Pidgin), Environnement graphique de bureau (GNOME, KDE), Bureautique (KOffice, OpenOffice suite), etc. Le modèle Bazar utilisé dans le développement des logiciels libres facilite la création, la diffusion, et la transformation de connaissances sur le logiciel à un taux sans précédent dans l'histoire du développement de logiciels.

1.1.6. Caractéristiques du processus de développement des logiciels libres

Lorsqu'un développeur modifie un logiciel libre et open source, il peut choisir soit de garder pour lui-même les modifications apportées soit de les retourner à la communauté du logiciel libre et open source afin que tout le monde puisse bénéficier de son travail dérivé. Et du point de vue des affaires, quand une société dépose sa modification sur un serveur, cela pourrait être utilisé comme une expérience de référence et un marketing indirect non rémunéré pour une Compagnie, une entreprise ou un individu. Lorsque vous déposez la modification sur un serveur, elle peut être incluse dans les versions futures. Ce procédé réduit le coût de maintenance et d'innovation. La nature cyclique de l'acquisition du code source de logiciels, de la modification, de la distribution et de la ré-acquisition est un aspect important du processus de développement des logiciels libres et open source. La figure ci-dessous montre des activités de développement typiques des logiciels libres et open source (codage) avec de possibles sorties du cycle.

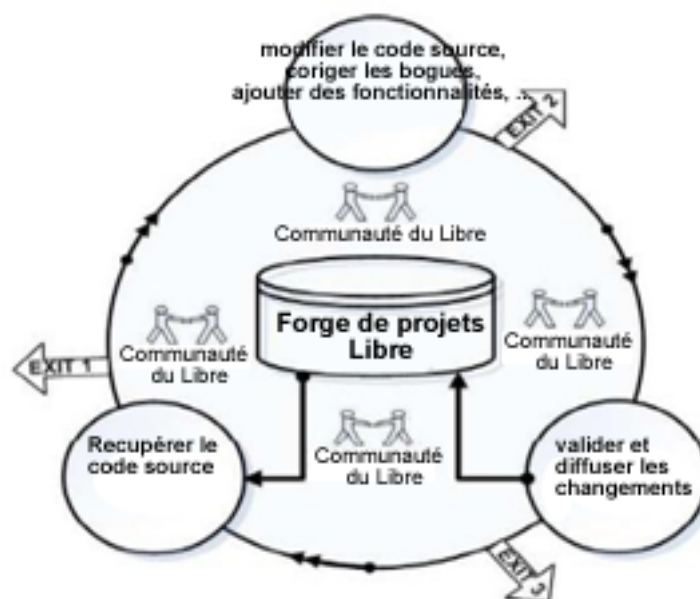


Illustration 1: Cycle de développement et contribution aux logiciels libres

Les développeurs ayant accès au code source au niveau du « dépôt » du projet peuvent démarrer l'activité de développement de logiciels. Certains acquièrent seulement le code source et ne participent plus aux activités du projet (**Sortie 1**). Beaucoup d'autres continuent le processus de développement en modifiant le code, à travers des programmes de raccommodage et en ajoutant d'autres fonctionnalités. Les développeurs mécontents du développement d'un projet, ou de la manière dont il est géré et coordonné peuvent quitter le cycle avec le code modifié pour lancer leur propre version « mutante » du projet : c'est ce qu'on appelle la création d'un « *fork* » (embranchement) (**Sortie 2**).

Un « *fork* » est un projet parallèle basé sur une version du code source existant du projet. En raison de l'accès ouvert et facile au code source, tout projet de logiciel libre et open source est susceptible à un « forking ». Aussi cynique que cela puisse paraître, la création des « forks » est une bonne chose dans le domaine du logiciel libre et open source, puisqu'elle peut favoriser la concurrence et donc la qualité. Elle donne d'ailleurs souvent naissance à la production d'un logiciel supérieur au précédent. Les perspectives pour les développeurs logiciels experts et les utilisateurs novices à comprendre le code, le processus de développement de logiciels et l'agrandissement des communautés.

1.1.7. Le débat: logiciels libres contre logiciels propriétaires

Logiciels propriétaires	Logiciels libres
Acheter, ne pas développer ou coder	Code source ouvert, téléchargement "gratuit" et réutilisation
Dépendance totale vis-à-vis d'un fournisseur	Liberté de modifier, de personnaliser le code (si vous le pouvez) ou de contracter quelqu'un d'autre
Manque de fonctionnalités personnalisées pour certains clients	Tout le monde peut personnaliser des logiciels pour ses propres besoins
Déployé dans peu de langues	Peut être localisé dans beaucoup de langues
Motivation: Les gains financiers extrinsèques	Extrinsèques et intrinsèques
Générer et conserver les connaissances pour un avantage concurrentiel	Générer et partager le savoir pour le bien commun
Appui accordé aux titulaires de licence et sur la base de premier arrivé, premier servi. Soutien au tiers, pilote de téléchargement, les mises à jour du logiciel sont également disponibles sur les sites Web.	Le soutien peut être obtenu des forums de projet, des listes de diffusion etc., par quiconque. Il peut être acheté auprès des fournisseurs commerciaux, distributeurs ou des cabinets-conseil.
Difficulté d'inter-opérer avec d'autres logiciels en raison des restrictions du droit d'auteur.	Facilité d'inter-opérer avec d'autres communautés de logiciels libres et open source régis par GNU-GPL (univers) et logiciels limités par les questions juridiques (multivers).

Tableau 1: logiciels libres contre logiciels Propriétaires

1.1.8. Quelques mythes au sujet du logiciel libre et open source

Comme les logiciels libres deviennent plus vulgarisés, transcendant les barrières géographiques et technologiques, les mythes qui entourent le concept et la méthodologie du logiciel libre et open source le sont également. Pour beaucoup, il est incompréhensible que les individus géographiquement éloignés puissent collaborer et, à l'amiable, produire ou créer des biens et services sous forme de logiciel comparables, voire meilleurs que les logiciels propriétaires auxquels ils sont si habitués.

Plus ancré dans les mythes du logiciel libre et open source est la manière de gagner de l'argent ou générer des recettes à partir de quelque chose qui est gratuit. En voici quelques mythes :

Le Mythe	Le Fait
C'est une question de Linux contre Windows	Plus de 400,000 projets du logiciel libre et open source (18,000 matures) dans tous les domaines TIC
Le logiciel libre et open source n'est pas fiable ou soutenu	La plupart des solutions du logiciel libre et open source sont plus fiables que leurs équivalentes propriétaires ; le SAV et les mises à jour sont de plus en plus mis en place par des entreprises telles que RedHat
Les grandes sociétés n'utilisent pas les logiciels libres	Environ 90% des 1000 plus grandes sociétés du monde utilisent le logiciel libre et open source ; IBM, Sun, HP, Oracle... font la promotion de logiciel libre et open source
Le libre est hostile à la « propriété intellectuelle »	Les licences libres sont basées sur le droit d'auteur
Il n'y a pas d'argent à gagner sur le logiciel libre et open source	HP: \$2.5B en 2003; RedHat: \$400M en 2006 pour les grandes et beaucoup de PME très compétitives existent également
Le mouvement libre est injuste et non viable, du fait que les développeurs ne sont pas rémunérés pour leurs efforts	> 50% de développeurs du libre sont rémunérés, les autres sont des volontaires et contribuent pour des motivations personnelles
Si je commence un projet libre, beaucoup de développeurs commenceront à travailler gratuitement pour moi	La croissance communautaire exige un investissement considérable
Le libre est une affaire de développeurs, les utilisateurs et décideurs ne devraient pas s'en inquiéter	Le libre est le fer de lance du modèle d'Open Innovation qui se développe de plus en plus à travers le monde et dans tous les secteurs
Le Libre est toujours en train de se rattraper avec le monde commercial, d'où provient toute innovation	Le pourcentage de projets innovants (12%) est à peu près le même dans le libre que dans le monde propriétaire

Tableau 2: Logiciel libre et open source, mythes et réalités

1.1.9. Exemples de logiciels libres et open source

Les tableaux ci-dessous fournissent une liste non-exhaustive d'exemples courants des logiciels libres et open source.

a) Liste de quelques logiciels libres qui fonctionnent sur Microsoft Windows, GNU/Linux, Apple , Unix et les systèmes d'exploitation BSD

• Applications basées sur la productivité

Suite Bureautique	Open Office	http://www.openoffice.org/fr
Édition	Scribus	http://www.scribus.net
Créateur PDF	Pdfforge	http://www.pdfforge.fr
Client de Messagerie	Evolution	http://projects.gnome.org/evolution
Systèmes de gestion de documents		http://www.knowledgetree.com/community-download
Carte heuristique/Carte des idées	Freemind	http://freemind.sourceforge.net
Compression	7Zip	http://www.spiroo.be/7zip/
Éditeur de Texte	Notepad++	http://notepad-plus-plus.org/fr/
Finance	GnuCash	http://www.gnucash.org
Gestion de projets	OpenWorkBench	http://open-workbench.softonic.fr/

• Applications basées sur l'Internet

FTP	FileZilla	http://filezilla-project.org/
Connexion à distance	Vinagre	http://projects.gnome.org/vinagre/

• Développement du site Web

Plateforme (développement web-LAMP)	EasyPHP	http://www.easyphp.org/fr/
Plateforme IDE à usages multiples	Eclipse	http://www.eclipse.org/
Développement application site Web IDE	MonoDev	http://monodevelop.com/Main_Page

• Multimédia et autres

Édition d'Images	GIMP	http://www.gimp.org/
Édition Audio	Audacity	http://audacity.sourceforge.net/?lang=fr
Création, gravure de CD	Infra recorder	http://infrarecorder.org/
Visionneuse d'Image	IMGv	http://imgv.sourceforge.net/
Éditeur Vidéo	Kdenlive	http://kdenlive.org

- **Systèmes**

Logiciel de clonage	Fog	http://www.fogproject.org/
---------------------	-----	---

- **Soins aux Animaux**

Gestionnaire refuge pour animaux	Animal Shelter Manager	http://sheltermanager.sourceforge.net
----------------------------------	------------------------	---

b) Liste des applications web logiciels libres

Catégorie	Nom d'Application	Site Web
Blog	WordPress	http://www.wordpress-fr.net/
CMS (Système de Gestion de Contenu)	Joomla	http://www.joomla.fr/
Plate-forme de commerce électronique	Magento	http://www.magentocommerce.com/
Forum	phpBB	http://www.phpbb.com/
Plate-forme SMS et WAP	Kannel	http://www.kannel.org/overview.shtml
Gestionnaire d'album Photo	Gallery	http://gallery.menalto.com/
CRM (Gestion de la relation client de l'anglais <i>Customer Relationship Management</i>)	Vtiger	http://www.vtiger.com/
Système de Gestion de Documents	KnowledgeTree	http://www.knowledgetree.com/
Flux de Travail	CuteFlow	http://www.cuteflow.org/
Surveillance système et réseau	NAGIOS	http://www.nagios.org/
Système de stockage en réseau (NAS)	FREENAS	http://www.freenas.org/
Gestion des Ressources Humaines	Orange HRM	http://www.orangehrm.com/
Centre d'Appels	SIT	http://sittracker.org/
Gestion de Serveur à distance	Webmin	http://webmin.com

Module 1.1: Évaluation

Note aux formateurs: Choisissez entre les options ci-dessous.



- **Discussion 1:** Discutez et enregistrez autant de mots ou d'expressions que possibles qui décriront au mieux le concept du logiciel libre et open source dans votre langue locale.
- **Discussion 2:** Discutez et enregistrez autant d'obstacles à l'utilisation des logiciels libres et open source dans votre entreprise.
- **Discussion 3:** Discutez le concept de Création d'un « fork » dans le développement des logiciels libres et open source.
- Pensez-vous que la création d'un « fork » est une bonne pratique ?
- **Story Telling :** Demandez à ce qu'un participant raconte volontairement l'histoire de l'évolution et de l'organisation structurelle d'un projet ou d'une communauté open source (Par exemple, FreeBSD, MySQL, Apache, Ubuntu).
- **Débat:** Formez 2 groupes pour débattre sur le thème "Le logiciel libre et open source contre Logiciel propriétaires, en mettant l'accent sur les implications commerciales.
- **Remue-méninge :** Répartissez les participants en petits groupes de 3 à 5 individus. Chaque groupe doit convaincre l'autre de la façon dont le logiciel libre et open source leur pourrait être bénéfique et pourquoi ils doivent ou ne doivent pas utiliser Les logiciels libres et open source dans leurs affaires.
- **Témoignage :** Demandez à un participant de raconter une histoire de l'évolution et de l'organisation structurelle d'un projet ou d'une communauté open source (Par exemple, FreeBSD, MySQL, Apache, Ubuntu).
- **Activité 1:** Rédiger un rapport de synthèse de 150-350 mots décrivant en détail un projet open source. Plus précisément, indiquer les succès et des domaines possibles où le projet pourrait échouer
- **Activité 2:** Donner les noms de 3 organisations et 5 sociétés qui utilisent le logiciel libre et open source dans votre pays
- **Activité 3:** Donner les noms de 5 logiciels commerciaux off-the-shelf (COTS) et leurs proches équivalents en logiciel libre et open source
- **Tâche 4:** Rédiger un rapport de synthèse de 150-350 mots décrivant en détail l'histoire d'un projet open source. Plus précisément, indiquer les aspects réussis et indiquer des domaines possibles où le projet pourrait échouer.
- **Auto-évaluation pour étudiants:** Indiquer si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses :
 - (a) Le logiciel libre et open source ne coûte rien (Vrai / Faux)
 - (b) OSI représente Ontario Swine Improvement (Vrai / Faux)
 - (c) Logiciels libres et Linux sont la même chose (Vrai / Faux)
 - (d) Les progiciels libres et open source peuvent être utilisés sur Windows (Vrai / Faux)
 - (e) Le logiciel libre et open source peut aider à réduire la dépendance totale vis-à-vis du fournisseur (Vrai / Faux)

1.2. Les modèles d'entreprise du logiciel libre : Généralités



Durée

1heure 15minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

La récession mondiale qui a commencé en 2008 a amené les individus à être plus prudents en formulant leurs stratégies TIC. Le logiciel libre et open source a souvent été une composante clé dans la mise en place de ces nouvelles stratégies. Il incite les organisations à se protéger, par exemple, contre les risques liés à la dépendance à l'égard des organisations qui peuvent être sur le point de s'effondrer. Ces défis sont plus urgents pour les pays émergents. Le logiciel libre et open source offre une opportunité pour aborder les défis avec plus de rapidité et d'agilité. La réponse au Tsunami de 2004 en Asie à travers la création du Système de Gestion de Catastrophe "Sahana" ou encore le célèbre outil de cartographie et de collecte de données "Ushaidi" développé au Kenya, sont deux exemples du type d'agilité visé ci-dessus.

Outre la récession mondiale, les pays émergents ont également un nombre de priorités auxquelles le logiciel libre et open source a déjà contribué positivement. Il s'agit notamment de la promotion de l'accès au savoir, en alignant la liberté de la société avec les diverses libertés 'numériques', l'augmentation de l'adoption des TIC pour les femmes, des expansions et de la pertinence des TIC scolaires, etc.

Le logiciel libre et open source, par sa nature, aide à réduire les restrictions à la liberté d'innover. Cependant, à la lumière des défis économiques, il est important d'aborder les opportunités autour des coûts. Ayant développé une compréhension de base des concepts, ce module se penche sur l'impact global du logiciel libre et open source en jetant un regard sur le statut de l'industrie des logiciels. Le module aborde également la manière dont le logiciel libre et open source a suscité l'émergence de 'nouveaux' modèles économiques et l'effet que ces-derniers auront sur le coût total de droit de propriété et le retour sur investissements. L'application de cette tendance mondiale dans les marchés émergents des pays BRIC a également fait l'objet de discussions.

1.2.1. L'industrie du logiciel libre

Beaucoup d'idées fausses sur la nature de l'industrie du logiciel existent. Il est courant de penser que la plupart des logiciels écrits sont rémunérés par la vente d'un pack. Toutefois, la réalité est tout à fait différente. La plupart des logiciels sont écrits en interne, sous contrat, et ne sont jamais commercialisés

ou vendus. D'autre part, la plupart des entreprises qui vendent des logiciels obtiennent également une proportion importante de leurs revenus de la prestation de services.

Les entreprises basées sur les logiciels libres et open source offrent, à cet égard, un avantage concurrentiel : être en mesure d'offrir la prestation de services à moindres coûts, en raison de la suppression des frais de licence. Cela a amené les principaux acteurs comme Sun et IBM à adopter les stratégies d'affaires du logiciel libre. Mais le phénomène majeur est l'opportunité offerte par les FOSS pour la création de petites entreprises.

La réduction des coûts, ainsi que les possibilités d'accès libre au savoir et aux compétences issues des logiciels libres sont les aspects-clé en matière de création de petites entreprises. Ces dernières peuvent exploiter la pleine puissance de la technologie grâce à la disponibilité des outils, et la possibilité de développer les compétences nécessaires. A cet égard, **la valeur ajoutée du logiciel libre et open source** peut provenir de plusieurs domaines différents :

- **Sélection et Intégration** : Choisir la myriade d'applications possibles du logiciel libre et open source et les intégrer dans une plate-forme fonctionnelle.
- **Substitution de base/migration** : l'utilisation fréquente du logiciel libre et open source dans l'infrastructure TIC et dans la substitution du logiciel propriétaire.
- **Nouveau déploiement**: l'introduction du logiciel libre et open source pour un nouveau projet interne à l'entreprise (adoption).
- **Services vente basés sur un Projet de logiciel libre**. Le service ici peut commencer à partir de soutien, la personnalisation, la localisation ou de la formation.
- **Vente de produits** qui contiennent du logiciel libre et open source comme un composant important.

Mais regardons de plus près comment les entreprises se servent de ces opportunités génératrices de revenus pour créer et mettre au point des modèles d'affaires spécifiques. Bien que la prestation de services fasse partie de tout modèle économique orienté vers le logiciel libre et open source, nous pouvons d'abord distinguer deux grandes catégories d'entreprises en fonction des services offerts : des sociétés de services horizontaux, et des spécialistes verticaux.

Les sociétés de services horizontaux

Les sociétés de services orientées vers les logiciels offriront souvent des services sur une large gamme de produits et d'applications, parfois se spécialisant sur un type de service particulier (comme la formation, par exemple). A cet égard, elles mettent en œuvre une stratégie horizontale comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Type de Service	Produit 1	Produit 2	Produit 3	Produit n
Développement				
Installation	X	X	X	X
Intégration	X	X	X	X
Maintenance et Soutien	X	X	X	X
Formation				
Certification				
Migration				

Tableau 3: Stratégie horizontale : exemple de répartition des produits par rapport aux services

Les clients des PME sont toujours à la recherche de ce type de prestataire de services, pour prendre soin de toute leur infrastructure TIC. Ces types de modèles ne contribuent pas habituellement avec de fortes quantités de code aux projets du logiciel libre et open source, bien qu'ils puissent s'impliquer dans d'autres activités banales comme le rapport de bogue et de fixation, le développement de la documentation, etc.

La gamme de modèles d'entreprise dans cette catégorie est énorme, avec la possibilité de spécialisation sur certains services, des types particuliers d'application ou de technologie, sur le choix des marchés cibles et la localisation géographique, etc. Mais nous pouvons en citer deux pour leur pertinence particulière:

Distributeurs de plate-forme : Des entreprises bien connues comme Red Hat Inc. ou Canonical Ltd. fondent leur modèle d'affaires sur le choix et l'intégration de logiciels libres et open source pour susciter des distributions pleinement fonctionnelles. Les recettes proviennent principalement de services liés aux plateformes.

PME basées sur l'Éthique : Certaines PME qui adoptent le logiciel libre et open source comme leur stratégie entrepreneuriale principale le font à cause des implications politiques et éthiques du logiciel libre et Open Source, et pas seulement pour les affaires ou pour des raisons techniques. Cette approche souvent imprègne d'autres domaines de leur entreprise, comme la prise de décision et les relations patronat-syndicat. Cependant, cette approche peut également avoir des récompenses d'entreprise, servant de différenciateurs clés d'affaires, et aidant à acquérir des clients tels que les ONG et les organisations de base, pour qui cette approche peut être importante. Un bon exemple consolidé de ce modèle est la PME française Easter-Eggs. De plus amples informations à ce sujet sont disponibles sur le site Web de l'entreprise [en français]

Les entreprises verticales ou des services spécialisés

Ce sont des entreprises qui développent des logiciels d'application (souvent pas plus de quelques progiciels apparentés), et les mettent en vente sous une licence gratuite. L'une de leurs sources de recettes provient habituellement de prestation de services liés à leurs produits, allant de l'installation, de l'intégration et du SAV à la formation et à la certification.

Type de Service	Produit 1	Produit 2	Produit 3	Produit n
Développement		X		
Installation		X		
Intégration		X		
Certification		X		
Formation		X		
Maintenance et SAV		X		
Migration		X		

Tableau 4: Stratégie verticale : exemple de répartition des produits par rapport aux services

Le choix d'une licence gratuite pour un produit est une bonne stratégie pour promouvoir et encourager son adoption, mais il ouvre la porte aux concurrents d'offrir le même type de service. Cependant, étant le développeur, et donc possédant les meilleures connaissances sur le code, même si leur produit peut apporter un avantage concurrentiel vous avez le prestige et la fiabilité.

Les sociétés de logiciels dans cette catégorie peuvent être classifiées comme suit:

- **Logiciels libres pures basées sur la générosité et des dons:** beaucoup de projets du logiciel libre et open source obtiennent du financement par des dons. Si le produit est bon, et les utilisateurs peuvent apprécier l'effort derrière un projet particulier, ils pourraient être prêts à faire des petits dons pour son financement. Si le projet attire assez d'utilisateurs, ces dons peuvent atteindre des montants considérables. A l'aide de la générosité, la société développeur peut associer des prix à certaines fonctionnalités à développer. Les utilisateurs, ou les clients peuvent volontairement payer une certaine somme pour le développement de cette fonctionnalité particulière jusqu'à ce que le « prix » fixé initialement par la société soit atteint. Dans ce modèle, le logiciel libre et open source est développé de façon concertée, et se paie de manière collaborative aussi.

- **Logiciels libres mixte/propriétaire sans double licences:** ce modèle peut également être décrit comme un noyau libre habillé d'accessoires propriétaires. Dans ce modèle, bien que le noyau du logiciel d'application

d'entreprise soit libre, la société vend d'autres versions du produit, avec plus de fonctionnalités sous licence propriétaire. Pour mettre en œuvre ce modèle, la licence doit être permissive (par exemple : La Mozilla Public License (MPL), FreeBSD License), afin de permettre la création de logiciel dérivé fermé. La stratégie ici tente de combiner les avantages d'une stratégie open source (plus large, une adoption plus rapide ainsi que l'exploitation de collaboration externe), tout en obtenant des revenus directement avec un modèle exclusif. Toutefois, elle court le risque de créer un processus fils (discuté dans le Sous-module 1.1.5), avec la communauté développant la fonctionnalité manquante. Chemin faisant, la société peut également perdre la sympathie et subir le désengagement ultérieur d'autres développeurs de logiciel libre et open source et des utilisateurs du logiciel ou le projet. Des exemples de sociétés suivant ce modèle sont Sendmail, Sourcefire et XenSource/Citrix.

Plus d'exemples d'entreprises de chaque catégorie, et une analyse quantitative des modèles d'entreprise du logiciel libre peuvent être trouvés dans Daffara, C. (2007). Enfin, il est important de noter que d'une manière plus indirecte, le logiciel libre crée de nombreuses opportunités d'affaires dans d'autres domaines de la vente de matériel informatique avec des composants de logiciel libre installés, aux éditeurs spécialisés dans la documentation FOSS (tels qu'O'Reilly Media), ou des compagnies de vente (comme ThinkGeek).

1.2.2. Les « nouveaux » modèles d'entreprises du libre

Au fur et à mesure que la technologie évolue, nous assistons à de nouvelles formes de modèles économiques du logiciel libre. Quelques variantes d'opportunités nouvelles d'affaires comprennent : le Logiciel comme un Service, communément connu comme SaaS, Green IT, le logiciel libre comme catalyseur de l'Écosystème d'Affaires et de l'informatique libre dématérialisé (de l'anglais *open cloud computing*). Il est affirmé que le logiciel libre et open source est moins cher à mettre en œuvre, avec moins de contrainte qu'un fournisseur traditionnel. Donc, cela peut aider à introduire des produits sur le marché dans un délai réduit. Ce sera un point de vue stratégique lorsqu'on considère la création de nouveaux marchés et l'adoption de nouveaux modèles économiques. Pour être durable, une société doit adopter un modèle d'affaires qui offre un moyen de transformer l'adoption du logiciel libre et open source en TCO inférieur ou des recettes accrues. Il doit également prendre en compte le fait qu'une partie de la communauté, au moins, peut être en dehors du contrôle de la société (comme cela arrive habituellement dans des projets FOSS de grande envergure, la plupart des contributeurs ne travaillent pas pour une seule entreprise). Le terme « Coût Total de droit de Propriété » (CTDP) est parfois utilisé pour nous aider à savoir le coût exact de toute solution appliquée de tous les points de vue y compris les coûts cachés, le déploiement, la formation, etc. Le logiciel libre et open source est l'un des meilleurs moyens d'avoir le RSI (Retour sur Investissement) comme le noyau du logiciel et la plupart des fonctionnalités sont déjà là et ont été mises en œuvre. Il vous faudra surtout quelques fonctionnalités supplémentaires ou la localisation à votre marché.

De plus, la nature attractive du logiciel libre et open source (par exemple, faible coût, accès facile, les conditions de licences bon marché, la liberté de dépendance totale vis-à-vis du fournisseur, etc.) a incité de nombreuses sociétés et institutions établies à envisager la migration vers le logiciel libre et open source. Un facteur très important que les entreprises doivent prendre en considération lors de la migration partielle ou totale vers le logiciel libre et open source est que la migration doit se faire progressivement et pas de façon brutale. Dans ce sens, la migration peut être considérée comme un processus quantitatif plutôt que qualitatif. Par exemple, une société peut utiliser le même vieux Système d'Exploitation exclusif mais utiliser une suite bureautique libre (solution Traitement de Texte, outil de Présentation, Tableur et une Base de Données). Lorsque cette étape de migration sera devenue assez autonome, la société ou l'entreprise pourrait commencer à migrer vers un autre bloc et ainsi de suite. Ce modèle est une sorte de meilleure pratique pour un client ou une entreprise déjà établie. Cependant, dans le cas d'une Entreprise qui vient d'être établie ou d'une Nouvelle Entreprise, la société peut déployer un type quelconque de solution logiciel, mesurer la réponse du marché en s'appuyant sur diverses autres communautés open source et des parties prenantes en cheminant.

1.2.3. Les politiques gouvernementales en faveur du libre pour les pays émergents et en voie de développement



La parabole de l'eau et du lait

Il y a quelques années, on a fait croire à un groupe de mères en Afrique de l'Est qu'il serait mieux pour elles d'utiliser du lait en poudre au lieu d'allaiter leurs enfants. Les échantillons de lait en poudre étaient distribués gratuitement. Malheureusement, ceux qui faisaient la promotion de cette pratique n'avaient pas pris en compte le fait que beaucoup de mères avaient un accès limité à l'eau potable. Peu de temps après, un nombre de mères était complètement dépendantes du lait en poudre et ne pouvaient plus produire de lait. Cela et l'utilisation continue de l'eau et du récipient d'eau insuffisamment stérile a abouti à un résultat tragique.

La parabole ci-dessus illustre l'importance de comprendre le contexte dans le monde en voie de développement. Pendant que l'allaitement peut être considéré comme une « meilleure pratique mondiale », sa promotion revêt une signification plus importante dans le monde en développement surtout pendant les périodes de difficultés économiques. La même chose peut être dite à propos de FOSS. Cette section souligne certains des facteurs ou des cas qui démontrent l'importance particulière de logiciels libres et open source dans le monde en développement.



Le cas du Pérou

En 2002, le gouvernement péruvien a commencé à réfléchir sérieusement sur une législation favorable aux FOSS. Il y avait une résistance initiale à cette initiative de la part d'une société qui n'était pas prête à fournir des solutions sans opposer certains de ses obstacles de licence. Dans le débat qui s'en est suivi, le gouvernement péruvien a indiqué clairement qu'il avait la responsabilité constitutionnelle d'assurer à ses citoyens un accès sans entrave à l'information. Il s'est passé beaucoup de choses depuis lors, y compris la signature en 2005 d'un projet de loi dans lequel le rôle explicite du logiciel libre et open source a été reconnu.



Le cas du Vietnam

Fait intéressant, dans la même période (2002), le gouvernement vietnamien avait été identifié comme étant parmi les 10 premiers pays avec des taux élevés de logiciel 'obtenu illégalement'. Pour être légal, avec un paradigme exclusif, le Vietnam aurait dû dépenser deux fois son PIB. C'était l'un des facteurs qui ont poussé le gouvernement vietnamien à considérer le logiciel libre et open source.

Un certain nombre de pays en voie de développement ont entrepris des démarches vers les logiciels libres soit dans l'espace politique et/ou à travers la mise en œuvre de diverses solutions. Il s'agit notamment du Brésil, de l'Afrique du Sud, (www.oss.gov.za) et de la Malaisie sur le plan politique. En plus des démarches en matière de politique un certain nombre de pays en voie de développement ont également enregistré beaucoup de développement réel de logiciels et la création d'autres variantes de GNU/Linux par exemple. Ce sont les suivants :

- <http://translate.org> qui a facilité la traduction rapide d'un certain nombre d'outils FOSS en diverses langues à travers le monde en développement.
- La création de Chisimba, un cadre de développement dans l'une des Universités de l'Afrique du Sud, (Chishewa, un mot qui signifie cadre).
- Le développement de distributions Impi, Ubuntu, Kongoni (Afrique du Sud) diverses ; Mandriva (Brésil, basé sur Mandrake); Red Flag (PR China).
- Le développement d'Ushahidi, qui facilite l'agrégation des informations de diverses origines, via plusieurs plateformes, les liant à un emplacement géographique donné. Ushahidi d'origine kényane est déployé dans des milliers des cas pour faciliter la réponse rapide pendant les catastrophes naturelles, les élections, ainsi que dans le domaine agricole.

Beaucoup de travaux ont été faits par divers chercheurs dans ce domaine et l'idée commence à se faire connaître et reconnaître. En voici des exemples : Yochai Benkler: Yochai Benkler (production par les pairs basée sur commons), Lawrence Lessig (Culture Libre), Ngugi Wa Thiongo (Décolonisant l'esprit).

Module 1.2 : Évaluation



Débat: Les participants doivent former 2 ou plusieurs groupes pour débattre pour ou contre la motion : « Autonomisation du logiciel libre et open source de l'Entrepreneuriat TIC dans la récession mondiale »

Tâche: Citer et décrire 6 valeurs qui proviennent du logiciel libre et open source. Pour chaque valeur, décrire une société ou projet FOSS où ces valeurs sont en cours de réalisation.

Exercice: Donner les noms de deux entreprises dans votre pays qui peuvent être décrites comme (i) Sociétés prestataires de service (ii) Sociétés prestataires de services verticaux, (Sur la base des produits ou services de chaque entreprise, deviner la licence du logiciel libre et open source, dont la société serait détenteur et donner des raisons

Études de Cas: Rédiger une étude de cas, 300 mots décrivant un cas d'adoption du logiciel libre et open source en Afrique francophone

Étude Législative: Écrire une lettre à votre parlement ou représentant public en faveur de l'adoption ou considération par le gouvernement d'une stratégie FOSS pour votre pays

Auto-Évaluation : Indiquer si les énoncés suivants sont vrais ou faux:

- (a) Les logiciels libres et open source sont peu utilisés dans un contexte d'affaires (Vrai ou Faux)
- (b) L'industrie pour le développement des logiciels est dominée par les modèles d'entreprise POTS et COTS (Vrai/Faux)
- (c) Les logiciels libres et open source représentent une opportunité de responsabilisation pour les pays en développement (Vrai/Faux)
- (d) TCO se réfère au prix d'achat d'un produit logiciel (Vrai/Faux)

1.3. Évolution des communautés du logiciel libre et open source et les marchés de logiciels



Durée

1heure 15minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Ces dernières années, le logiciel libre et open source a émergé comme un aspect clé de nouveaux modèles d'entreprise, ainsi que dans des Sociétés multinationales déjà bien établies, telles que Oracle ou IBM. Sans aucun doute, le logiciel libre et open source arrive à sauter au-dessus du fossé séparant les amateurs de la technologie des grandes majorités et des environnements d'affaires.

D'autre part, le logiciel libre et open source est aussi en train de devenir une incitation forte à la création d'entreprise, avec une augmentation des investissements en capital risque à hauteur de millions de dollars US. Larry Augustin (2007) a prévu, qu'à elles seules, les affaires orientées vers les logiciels libres et open source devraient générer \$149 million en 2004, répartis entre 20 nouvelles entreprises, pour atteindre \$ 475 millions en 2006 répartis entre 48 entreprises. La force motrice de cette source de recette assistée par le logiciel libre et open source est un groupe dévoué, principalement, des volontaires dans divers projets et communautés FOSS. Ce module explore la co-évolution des communautés du libre et les marchés de logiciels. Ceci permet d'offrir une vision synergique de l'entreprise du logiciel libre et open source émergente et durable qui répondent aux besoins du marché africain d'affaires des logiciels libres. Cependant, on est tenté de se demander : comment est-ce que le logiciel libre et open source est en train de transformer ainsi les marchés traditionnels de logiciels ? Pour répondre à cette question, il est important de réfléchir d'abord sur les règles qui ont régi les marchés des logiciels jusqu'ici.

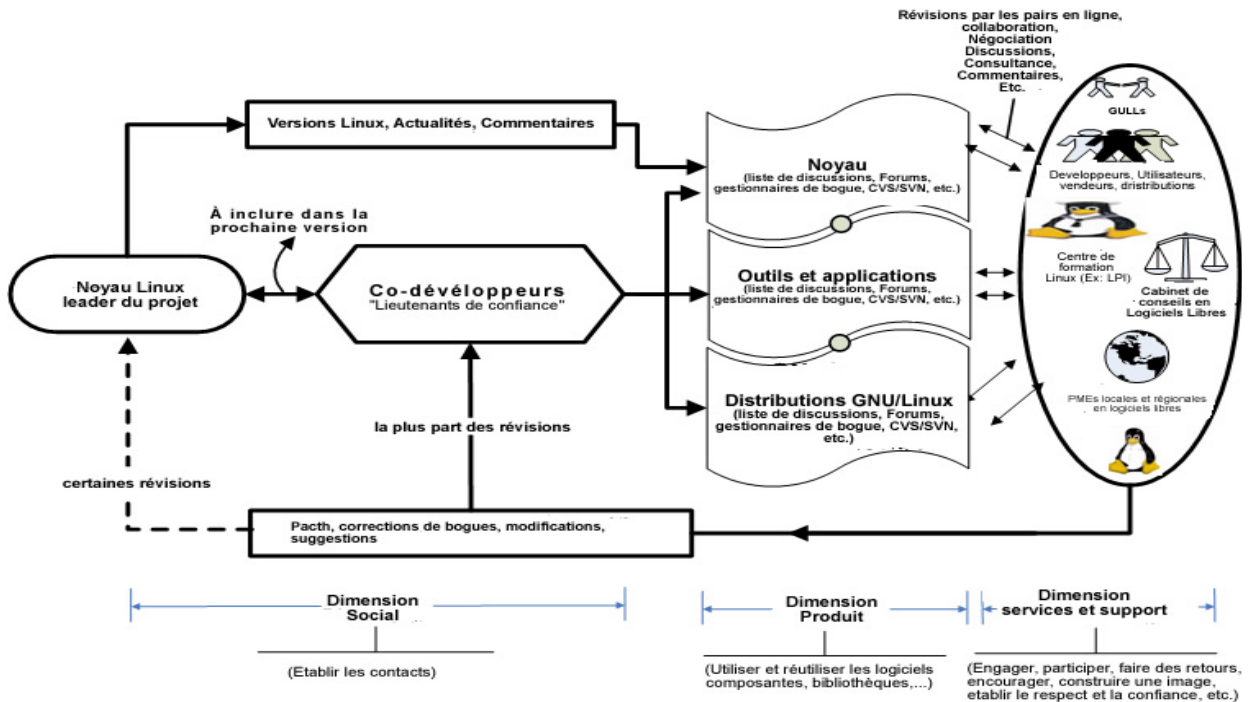
1.3.1. Coûts de production, exemplaires, et distribution

Développer une solution logicielle particulière nécessite un investissement initial élevé, ainsi qu'un haut risque potentiel. Jusqu'au développement du produit final, il n'y a pas de possibilité de génération de revenus, et aucune certitude que le produit connaîtra du succès. Dans les modèles d'entreprise traditionnels de logiciel « sous film plastique », cela veut dire qu'une quantité énorme de ressources est allouée au marketing, à la publicité, et à la distribution afin de vendre suffisamment d'exemplaires pour récupérer l'investissement initial.



Qu'est ce qui change avec le libre ?

L'existence de communautés de développement peut faire baisser le coût de développement, mais elles peuvent aussi potentiellement réduire les risques. Bénéficiant de la participation d'autres parties en développement, ainsi que d'une base énorme de testeurs potentiels pour les premières versions, elles peuvent aider à assurer que le logiciel répond correctement aux besoins des utilisateurs. De plus, il vous offre l'occasion de développer et d'utiliser d'autres bibliothèques, au lieu de partir de zéro ou de réinventer la roue. L'investissement initial ne sera pas rentabilisé par la vente d'exemplaires, cependant d'autres recettes connexes dépendront de l'adoption du produit. A cet égard, les coûts de distribution et de communication peuvent être grandement réduits dans un modèle du logiciel libre et open source puisque la libre disponibilité du produit peut agir comme la meilleure stratégie de promotion. La figure ci-dessous illustre comment les communautés FOSS (par exemple le noyau Linux) et les entreprises peuvent coexister ensemble et collaborer pour créer un climat propice aux affaires.



Copyright© SKSowe, 2008 (traduit en français S. Amekoudi, 2012)

Illustration 2: Coexistante et collaboration entre communautés et entreprises du Libre

1.3.2. Effets de réseau et incompatibilité

Nous parlons des effets de réseau lorsque la valeur d'un produit particulier pour un utilisateur donné est plus grande si beaucoup d'autres personnes l'utilisent aussi. Le déploiement en masse d'un produit lui donne plus de valeur. Par exemple, nous pouvons parler des effets directs de réseau en ce qui concerne la technologie du courriel. Si très peu de gens ont des comptes courriels, ce n'est pas une technologie très utile. Cependant, plus il y a

d'utilisateurs du courriel, plus important il sera important d'avoir un compte.

Les fournisseurs traditionnels de logiciels se sont servis de ce phénomène à leur avantage en mettant en œuvre des politiques d'incompatibilité. A travers ce genre de stratégie, un premier venu dans un domaine particulier, en acquérant une base d'utilisateurs initiale assez large, peut rendre la pénétration très difficile pour les concurrents, puisque la seule marque de produit utile sera celle utilisée par la plupart des gens. Les marchés des logiciels sont également touchés par les effets indirects de réseau, liés à l'existence de produits complémentaires. Par exemple, un système d'exploitation sera plus utile s'il y a un large éventail de progiciels qui peuvent y être montés. Un écosystème d'applications n'émergera que s'il y a une base d'utilisateurs suffisamment large. Si à cela nous ajoutons les coûts de changement inhérents aux migrations des logiciels, et la réticence de la plupart des utilisateurs à abandonner une solution bien connue, nous arrivons à un cas de figure de « vainqueur prend tout » dans lequel acquérir une base d'utilisateurs suffisamment large est crucial pour pénétrer un nouveau marché. Il est pratiquement impossible de concurrencer les produits largement adoptés.



Qu'est ce qui change avec le libre ?

Dans un marché bien établi, la seule possibilité de concurrencer le produit propriétaire dominant pourrait être d'utiliser la stratégie libre. Un produit de substitution, gratuit, a le potentiel d'attirer le bas de gamme du marché, ou des segments antérieurs non consommateurs, et ainsi recueillir suffisamment d'utilisateurs pour faire basculer les effets de réseau en sa faveur. A cet égard, le libre peut être considéré comme une innovation de rupture avec le potentiel de concurrencer les produits et sociétés bien établis. Par exemple, ce mécanisme est à l'origine de stratégies de pénétration de OpenOffice.org et LibreOffice.org, et les possibilités de succès.

D'autre part, le développement du logiciel libre et open source et la promotion de formats et protocoles standards, font que, pour beaucoup de développeurs, il est de plus en plus facile d'exploiter les effets de réseau pour la compatibilité.

Module 1.3 : Évaluation



Exercice 1: A l'aide d'un diagramme sur le Noyau de la communauté Linux, décrire comment une société peut bénéficier de la communauté d'un projet du logiciel libre et open source donné.

Exercice 2: Citer un Groupe quelconque d'utilisateur de Linux (LUG) dans votre localité. Comment pensez-vous que les affaires basées sur le logiciel libre et open source dans votre pays peuvent bénéficier des/et soutenir les LUG ?

Auto-évaluation pour les étudiants: Indiquer si les déclarations suivantes sont vraies ou fausses :

- (a) Dans un modèle d'affaires "POTS" une large proportion de ressources doit être attribuée au marketing, à la publicité, et à la distribution (Vrai / Faux)
- (b) Dans un modèle d'entreprise du logiciel libre et open source, une large proportion de ressources doit être allouée au marketing, à la publicité et à la distribution (Vrai / Faux)
- (c) Les effets de réseau font référence au potentiel que l'Internet offre pour la communication et la participation (Vrai / Faux)
- (d) Le logiciel libre et open source peut être utile en tant que stratégie quand il s'agit de concurrencer un produit logiciel bien établi et largement adopté (Vrai / Faux)

1.4. Modèle de licence du logiciel libre et open source



Durée
1heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Il y a un large éventail de modèles de licences dans un environnement propriétaire ou libre et open source. Les informations contenues dans cette section se concentrent sur le modèle de licence libre et open source, sur trois types de licences et la différence entre elles.

1.4.1. Des licences courantes et les 4 libertés du Libre

Puisque cela s'applique aussi à tous les autres concepteurs de logiciel, cela veut dire que tout logiciel est à l'origine exclusif, ce qui signifie que personne sauf le concepteur original (ou, si le concepteur a vendu les droits d'utilisation et de distribution à quelqu'un d'autre, le détenteur du copyright) exerce un contrôle légal sur la façon dont il est utilisé et distribué.

Cela signifie également que les utilisateurs de ces programmes ne jouissent

d'aucune liberté par rapport au logiciel. Sans l'autorisation expresse du détenteur du copyright, ils ne peuvent pas redistribuer le programme, ou le modifier et l'adapter à leurs besoins.

Pourtant, le pouvoir de modifier un programme existant et l'adapter à ses propres besoins est la pierre angulaire des idées derrière les logiciels libres. Richard Stallman, fondateur du projet GNU et la Free Software Foundation, a défini quatre libertés fondamentales qu'un programme doit offrir aux utilisateurs si on doit l'appeler "libre".

1. **Liberté 0** : La liberté d'exécuter le programme pour tous les usages.
2. **Liberté 1** : La liberté d'étudier le fonctionnement du programme, et de l'adapter à vos besoins. L'accès au code source est une condition préalable à cet effet.
3. **Liberté 2** : La liberté de redistribuer les copies afin que vous puissiez venir en aide à votre voisin(e).
4. **Liberté 3** : La liberté d'améliorer le programme, et de diffuser vos améliorations (et les versions modifiées en général) publiquement, afin que la communauté toute entière en bénéficie. L'accès au code source est une condition préalable pour cela.

Comme l'a démontré la croissance rapide mondiale du logiciel libre et open source, ces libertés sont clairement désirables. Alors comment est-ce qu'on transforme un logiciel de son état original propriétaire en libre ?

Cela est réalisé avec une licence. Wikipedia décrit sommairement une licence comme suit :

*Le substantif **licence** signifie **donner l'autorisation**. Le substantif licence fait référence à cette autorisation ainsi qu'au document de commémoration de cette autorisation.*

La licence peut être octroyée par une partie ("concedant") à une autre partie ("cessionnaire") comme un élément d'accord entre ces parties. Une définition abrégée d'une licence est « une promesse (par le concedant) à ne pas poursuivre (le concessionnaire). »

Une licence est donc un document que le détenteur du droit d'auteur émet à l'utilisateur, et qui détermine ce que l'utilisateur est autorisé à faire avec le logiciel en question.

Dans le monde des logiciels propriétaires, cette licence est habituellement appelée « Contrat Licence Utilisateur Final » (CLUF), et comporte souvent des restrictions d'une grande portée sur l'utilisation du logiciel, lesquelles existent en plus de celles imposées par la loi du droit d'auteur.

1.4.2. Les licences, clé de voûte des logiciels libres

Le logiciel libre utilise les licences différemment. Ici, elles sont un moyen pour libérer l'utilisateur du logiciel des restrictions non seulement du Contrat Licence

Utilisateur Final, mais également de celles qu'impose la loi du copyright par défaut.

Le processus fondamental pour la diffusion d'un logiciel libre et open source se présente comme suit :

Vous écrivez un bout de code (partie de logiciel). Cela fait de vous automatiquement le détenteur du droit d'auteur, vous donnant des pouvoirs étendus pour décider comment le logiciel peut être distribué.

Vous faites valoir vos droits d'auteur en ajoutant une mention au logiciel, en montrant le symbole des droits réservés (ou Copyright), votre nom et l'année de création ou de publication ("© Mamadou NDIAYE 2009").

Avec votre pouvoir décisionnel sur la distribution du logiciel, **vous décidez de le distribuer comme logiciel libre et open source.** Cela veut dire que votre logiciel donnera à tous ses utilisateurs les quatre libertés énumérées ci-dessus.

Vous choisissez la licence logiciel libre et open source qui convient à vos besoins, et l'intégrez dans les fichiers source de votre logiciel, tout en ajoutant un fichier avec le texte de la licence (habituellement appelé *licence.txt*).

Vous distribuez votre logiciel soit gratuitement soit pour un prix.

Partant de ce processus, il devient clair que le logiciel libre et open source utilise la licence comme une ruse pour échapper aux restrictions que les lois sur le droit d'auteur impose sur l'utilisateur. Après avoir fait valoir votre droit d'auteur sur le logiciel, vous vous servez de ce droit pour décider que votre logiciel doit donner à l'utilisateur certaines libertés au-delà de celles offertes par le droit d'auteur. Vous vous abstenrez aussi d'imposer un CLUF intrusif sur vos utilisateurs.

La licence confère aux utilisateurs de votre produit la certitude juridique qu'ils peuvent jouir de ces libertés, et que vous ne prendrez pas de mesures juridiques pour les priver de ces libertés.

Qu'un logiciel soit libre ou pas est déterminé par la licence sous laquelle il est distribué. Si non, il est exclusif (ou propriétaire).

A noter que diffuser un logiciel comme logiciel libre et open source ne veut pas dire que vous renoncez à tous vos droits sur ce logiciel. Il y a un nombre croissant d'affaires judiciaires dans lesquelles le détenteur de copyright d'un logiciel libre et open source a poursuivi en justice une société pour violation de copyright. La raison était que cette entreprise avait intégré des logiciels libre et open source dans des produits sans respecter la licence, par exemple, en ne donnant pas aux acheteurs le code source du produit.

1.4.3. Les principaux types de licences de logiciels libres

Toutes les licences des logiciels libres doivent accorder aux gens toutes les libertés discutées ci-dessus. Cependant, à moins que les licences des logiciels ne soient compatibles, combiner les logiciels en mélangeant le code source ou en reliant directement les binaires est problématique, en raison des détails techniques de la licence. Les programmes reliés indirectement peuvent éviter ce problème.

Les licences des logiciels libres peuvent être classées comme appartenant à l'un des types suivants:

- **Logiciel du domaine public**¹ – le droit d'auteur a expiré, le travail n'était pas sous copyright ou l'auteur a abandonné le droit d'auteur. Puisque le domaine public ne fait pas mention de la protection du droit d'auteur, il peut être incorporé librement dans toute œuvre, qu'elle soit propriétaire ou libre.

- **Licences permissives**², également appelées **BSD-style** parce qu'elles sont appliquées à la plupart des logiciels distribués avec les systèmes d'exploitation BSD³. L'auteur conserve le copyright uniquement pour décliner toute garantie et exiger l'attribution correcte des œuvres modifiées, mais autorise la redistribution et la modification dans toute œuvre, même les œuvres propriétaires

- **Licences Copyleft**⁴, la **GNU General Public License**⁵ étant la plus connue. L'auteur conserve le copyright et autorise la redistribution et la modification à condition que toutes ces redistributions soient autorisées sous la même licence. Des ajouts et modifications par d'autres doivent être autorisés sous la même licence 'copyleft' chaque fois qu'ils sont distribués avec une partie originale du produit sous licence. L'open source Initiative (OSI) <http://www.opensource.org/licenses>, qui agit comme un organe de défense pour la communauté FOSS maintient aussi et met à jour les différents types de licences libres et open source, classés par nom et par catégorie.

1.4.4. La double licence

Les licences doubles peuvent à la fois atténuer les questions d'interopérabilité (telles que GPLv2 contre GPLv3), tout en fournissant la base pour les modèles économiques du logiciel libre où l'usage à des fins commerciales du code génère des recettes. Dans les cas de figure de telles doubles licences, différents termes sont accordés en fonction de la façon dont le code résultant sera distribué. Pour un nouveau code, qui sera distribué sous les licences GPL ou open source, une licence GPL équivalente ou open source est accordée. Mais pour les fournisseurs commerciaux, qui distribuent le code sous licence avec leur produits exclusifs, qui n'ont pas de licence et distribuent leur propre code source sous la GPL, une licence commerciale est accordée, et elle est

1 [fr] [http://fr.wikipedia.org/wiki/Domaine_public_\(propri%C3%A9t%C3%A9_intellectuelle\)](http://fr.wikipedia.org/wiki/Domaine_public_(propri%C3%A9t%C3%A9_intellectuelle))

2 [en] http://en.wikipedia.org/wiki/Permissive_free_software_license

3 [fr] http://fr.wikipedia.org/wiki/Berkeley_Software_Distribution

4 [fr] <http://fr.wikipedia.org/wiki/Copyleft>

5 [fr] http://fr.wikipedia.org/wiki/Licence_publique_g%CC%89n%CC%89rale_GNU

habituellement associée à des droits de licence ou d'autres partages de revenus. La plateforme de base de données MySQL a un bon exemple de double licence sur leur page de licence au <http://www.mysql.fr/about/legal/>

Bien qu'il soit difficile de généraliser les meilleures pratiques pour les logiciels libres, on peut à coup sûr avancer les affirmations suivantes:

- GPL représente toujours les plus grands idéaux de licence du logiciel libre et open source, et doit être prise en compte dans toutes décisions d'octroi de licence. Cependant des facteurs notamment les licences de code à charge, les accords de partenariat, les marchés cibles, les modèles d'affaires et des contraintes institutionnelles peuvent empêcher GPL d'être le meilleur choix. D'autre part, l'octroi de licence offre un "terrain moral élevé" dans la distribution des logiciels libres, et épargne aux projets le devoir d'avoir à expliquer et défendre pourquoi ils ont opté pour l'octroi de licence "moins libre".

- Les démarches de licence double ou multiple doivent également être considérées lors de la réflexion en vue d'augmenter les dépenses et d'adopter des projets du logiciel libre et open source. Alors que ces modèles d'octroi de licence ont pour effet "de diluer" les véritables offres GPL, ils offrent la flexibilité à ceux qui, autrement, pourraient ne pas être en mesure d'intégrer le code disponible.

Les Exceptions de Licence du logiciel libre et open source telles que celles mentionnées ci-dessus atténuent également les blocages d'interopérabilité de code. Dans tous les cas, créer une nouvelle licence du logiciel libre et open source doit être considéré uniquement comme un dernier recours. Alors que des exigences institutionnelles et juridiques uniques telles que celles liées au projet OpenMRS, peuvent donner mandat à une licence spécialisée, des nouvelles licences ne font qu'encombrer le paysage. Tous les efforts devraient être déployés afin de non seulement utiliser une licence existante, mais également utiliser celle qui est dans la large diffusion, afin de maximiser la ré-utilisabilité du code sous licence.

1.4.5. Ressources pour les licences du logiciel libre et open source



D'autres définitions – telles que la Définition open source

- <http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.fr.html>

La Définition de l'open source

- <http://ocmartialarts.unixboxen.net/web/definition-open-source.php>

(source d'origine <http://www.opensource.org/docs/definition.php>)

Logiciels libres et licences libres

- http://fr.wikipedia.org/wiki/Licence_libre

- http://fr.wikipedia.org/wiki/Logiciel_libre

Module 1.4 : Évaluation



Exercice 1: Débattre et répondre aux questions suivantes

- Qu'est-ce qu'une licence de logiciel?
- Quelles sont les différences entre les licences pour les logiciels propriétaires et les licences pour les logiciels libres et open source?
- Quelles sont les licences des logiciels libres dans ce module?
- Outre les licences dans ce module, recherchez et citez deux autres licences du logiciel libre et open source
- Que comprenez-vous au sujet de double licence?
- Retrouvez et discutez au moins 1 (un) exemple une solution du logiciel libre et open source sous double licence.

1.5. Ressources du logiciel libre pour rester à jour sur l'éco-espace



Durée

30 minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Le développement du logiciel libre et open source, les communautés, et la façon de faire des affaires dans le domaine des logiciels libres et open source sont hautement dépendants de l'infrastructure Internet. Travailler en réseau avec des communautés de développeurs et d'utilisateurs répandues à travers le monde est essentiel pour la réussite des affaires dans l'espace virtuel du logiciel libre et open source. Cependant, malgré les bénéfices que l'Internet apporte aux entreprises (la proximité aux clients, la prestation de services améliorée et en temps opportun, l'accès à une audience mondiale et un grand nombre de clients potentiels), il est devenu apparent qu'il y a un problème de surcharge d'information, le coût en termes de temps de déplacement et de recherche d'informations pertinentes. Ce module vise à réduire ce problème en fournissant des ressources qui peuvent aider les entreprises du logiciel libre et open source à localiser les portails, les communautés, les logiciels et associations appropriés qui peuvent servir de liens vitaux pour leur entreprise. Les dynamiques de l'Internet nous informent que ces ressources peuvent être dépassées quelques instants après leur découverte, par conséquent, les entreprises sont invitées à utiliser les ressources prévues dans ce module comme un point de départ seulement.

1.5.1. Informations, interviews et conférences sur les logiciels libres et les affaires

Slashdot : Les informations relatives à la technologie

- [en] <http://slashdot.org>

Magazine pour les logiciels libres

- [en] <http://www.freesoftwaremagazine.com>

Tectonic

- [en] <http://www.tectonic.co.za>

Les Conférences d'O'Reilly

- [en] <http://conferences.oreillynet.com/>

Le groupe de 45. 451 caos theory: Un blog pour la communauté open source de l'entreprise

- [en] <http://blogs.the451group.com/opensource/>

Des Modèles d'Entreprise Libre

- [en] <http://www.openbusiness.cc>

Oswalder, A. Blog de conception de modèle d'entreprise et l'innovation

- [en] <http://business-model-design.blogspot.com>

Interviews sur le marketing open source

- [en] <http://www.ageofpeers.com/resources>

Premier quotidien francophone d'actualité généraliste sur Linux, le logiciels libres et l'interopérabilité

- [fr] www.toolinux.com

L'actualité du logiciel libre et de Linux, sur un site francophone contributif

- [fr] <http://linuxfr.org>

Framablog, blog collaboratif autour des logiciels libres

- [fr] <http://www.framablog.org/index.php>

Esprit libre, blog de logiciels libres, d'open source, de culture libre, de manchots pygmées et ratons laveurs apparentés

- [fr] www.zdnet.fr/blogs/l-esprit-libre/

Philippe Scoffini, site autour de logiciels libres et open source, cloud computing et bien d'autres sujets

- [fr] <http://philippe.scoffoni.net>

L'Agenda du Libre, l'agenda des événements du logiciel libre

- [fr] www.agendadulibre.org

Rencontres mondiales du logiciel libre

- [fr] <http://www.rml.info>

Open World Forum

- [en] <http://www.openworldforum.org>

La Conférence africaine sur les logiciels libres (IDLELO)

- [en] <http://www.idlelo.net>

Salons Linux

- [fr] <http://salonslinux.fr>

La Web TV sur les usages de l'open source & du logiciel libre

- [fr] www.intelli-n.tv

1.5.2. Trouver et choisir ses progiciels

- Freshmeat : <http://freshmeat.net>
- Sourceforge : <http://sourceforge.net>
- Osalt: Alternatives open source aux logiciels commerciaux
<http://www.osalt.com>
- TuxFamily : <http://www.tuxfamily.org>
- CodingTeam : <http://www.codingteam.net>
- GForge (Adullact) : <http://adullact.net>
- Framasoft : <http://www.framasoft.net>

1.5.3. Réseaux/institutions liées aux logiciels libres

- La Fondation africaine pour les logiciels libres (FOSSFA) <http://www.fossfa.net>
- Linuxchix <http://www.linuxchix.org>
- La Fondation pour les logiciels libres (FSF) <http://www.fsf.org>
- open source Initiative <http://www.opensource.org>
- Le Projet Africain pour l'Espace Numérique Commun
<http://www.africancommons.org>
- La Création numérique en commun <http://creativecommons.org>
- Le Software Freedom Day <http://www.softwarefreedomday.org>
- Document Freedom Day <http://www.documentfreedom.org>
- No Software Patents <http://www.nosoftwarepatents.com>
- Linux User Groups <http://www.linux.org/groups/>
- Le Club des Hommes et Femmes d'Affaires du Libre en Afrique (CHALA)
<http://www.chala.biz>
- AUF et le Réseau des campus numériques francophones <http://www.auf.org>
<http://lpi-francophonie.org>
- Association Togolaise des Utilisateurs des logiciels libres <http://www.atull.tg>
- Groupe des utilisateurs de Linux et des logiciels libres à Dakar et environs
<http://dakarlug.org>
- Association Francophone des Utilisateurs de logiciels libres <http://aful.org/gul/liste/>

Module 1.5 : Évaluation



Exercice 1: Rédiger une brève critique faisant une comparaison entre deux ressources dans chaque sous module. Indiquer clairement quel type de ressource est le plus approprié pour faire avancer les entreprises du logiciel libre et open source dans votre pays.

Exercice 2: Indiquer les facteurs qui entravent l'utilisation de chaque ressource dans chaque sous module dans votre pays

Exercice 3: Citer des exemples et suggérer 3 à 4 autres catégories qui peuvent être ajoutées comme ressources du logiciel libre et open source pour les entreprises en Afrique

1.6. Multimédia



Durée
30minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Ce module est une collection de contenus multimédias disponibles gratuitement sur l'Internet ou faite par les défenseurs dévoués du logiciel libre et open source.

Ressources audiovisuelles

Revolution OS

Film documentaire datant de 2001 qui retrace l'histoire des mouvements GNU, Linux, open source et des logiciels libres et dans lequel plusieurs personnalités de l'informatique sont interviewées, comme Richard Stallman, Michael Tiemann, Linus Torvalds, Larry Augustin, Eric S. Raymond, Bruce Perens, Frank Hecker et Brian Behlendorf. Il a été réalisé par J.T.S. Moore.

<http://www.youtube.com/watch?v=ZDQeAh57dQ4> (1:25" – Version anglaise, sous-titrage français)

Philosophie et histoire du mouvement du logiciel libre

Conférence donnée par Richard Stallman lors de Rencontres Mondiales des logiciels libres (RMLL), mardi 12 juillet 2011 à Strasbourg.

<http://www.youtube.com/watch?v=gD8iMHuY96Q> (1:45" – Français)

Histoire de Linux : 20 ans du noyau Linux

Pour l'occasion des 20 ans du noyau Linux (21 août 2011) la Linux Foundation a proposé ce petit clip anniversaire.

<http://www.youtube.com/watch?v=zr6qtwJTCQ0> (3"39 – Version française)

Linux ou La communauté enfin libre

Magnifique reportage sur Linux, Linus Torvalds, Richard Stallman, la communauté du libre, GNU etc...Ce reportage a été délivré par France 5 en personne et est libre de tout droit.

[Http://www.youtube.com/watch?v=-hz3AwzOD74](http://www.youtube.com/watch?v=-hz3AwzOD74) (51"13 – Version française)

Encore plus de vidéos

JT de l'open source et des logiciels libres :

•[fr] <http://www.youtube.com/user/Flo2sTV/videos>

Vidéos des Ubuntu Party de Paris

- [fr] <http://ubuntu-paris.org/videos>

Les Vidéos des RMLL 2010

- [fr] <http://videos2010.rml.info>

Archive des FOSDEM (Free and open source Software Developers' European Meeting : réunion européenne des développeurs de logiciels libres et open source)

- [en] <http://video.fosdem.org>

Compréhension auditive



•**Compréhension auditive:** Laisser les participants écouter 1 vidéo pendant 20 à 30 minutes. Les participants peuvent alors soumettre un résumé d'une demi-page du contenu de la vidéo

•**Débat:** Diviser la classe en 2 à 3 groupes et les laisser débattre un thème vidéo sélectionné.

•**Documentaire:** Les participants doivent préparer une vidéo documentaire explorant ce que (les enseignants, les étudiants, les hommes d'affaires, les politiciens, etc.) savent et pensent au sujet de ce qu'est le logiciel libre et open source et comment il pourrait être bénéfique au secteur TIC de leur pays.

Références

- Jolliffe Bob (2006). Aligning the ideals of free software and free knowledge with the South African Freedom Charter. Firstmonday, Volume 11, Number 7
http://outreach.lib.uic.edu/www/issues/issue11_7/jolliffe/index.html)
- Sowe, S. K., Stamelos, I. G., Samoladas, I. (Eds.) Emerging Free and open source Software Practices. IGI Publishing, May, 2007.
- Raymond, E.S. 1999. The Cathedral and the Bazaar. O'Reilly Media, Inc.
- Chris DiBona and Sam Ockman. 1999. open sources: Voices from the open source Revolution. O'Reilly Media, Inc.
- Daffara, C. (2007) : "Business models in FOSS-based companies"
- http://fosstoolkit.iosnasean.net/index.php?title=6._FLOSS-based_business_models
- Daffara, C. Barahona, J.B. et al. (2000) Free Software/open source: Information Society Opportunities for Europe? Working paper,
<http://eu.conecta.it/paper/>
- Albos, A.; Bru, L.; Fernandez, I.; (2009). Aspectos economicos y modelos de negocio del software libre. Universitat Oberta de Catalunya.
- Larry Augustin (2007). A New Breed of P&L: the open source Business Financial Model.
- <http://oss.org.cn/2007-OSS-CONF/09.pdf>
- T. O'Reilly (1999). 10 Myths about open source Software.
- http://www.oreillynet.com/pub/a/oreilly/opensource/news/myths_1199.html

Devoirs et réponses

Faites une liste de 5 organisations ou entreprises qui utilisent FOSS dans votre pays. Donnez aussi leurs adresses site Web et les noms des produits FOSS qu'elles utilisent.

Voici quelques exemples par pays :

Sénégal

ORGANISATION	ADRESSE SITE WEB	PRODUITS FOSS UTILISES
AUF	www.auf.org	Debian, Ubuntu, Firefox, thunderbird, openoffice
Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest	www.bceao.int	OpenOffice, ERP 5
Bantalabs	www.bantalabs.com	Drupal
2SI	www.ssi.sn	Linux, Eclipse, MySQL, Joomla
Agence de l'Informatique de l'État	www.adie.sn	Asterix, Joomla, MySql, Linux

Afrique du Sud

ORGANISATION	ADRESSE SITE WEB	PRODUITS FOSS UTILISES
Molemi NGS	www.molemings.co.za	Ubuntu, OpenOffice,
FNB	www.fnb.co.za	Linux, Xoops, Jasper Reports
Sanlam	www.sanlam.co.za	Open Unix
CECS	www.cecs.org	OpenWorkbench, OpenOffice, TurboCash, Joomla

Test Module 1



Exercice 1

Question 1 : TCO se réfère à « combien ça coûte » pour acheter un produit logiciel.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 2 : On ne peut pas gagner de l'argent avec les logiciels libres.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 3 : Le FSF définit le logiciel libre comme le logiciel qui donne à l'utilisateur la liberté de...

- (a) distribuer ou de partager
- (b) étudier
- (c) modifier
- (d) Tous les éléments ci-dessus

Question 4 : Tous les éléments suivants sont des exemples de logiciel libre, sauf...

- (a) Firefox
- (b) Qt
- (c) MySql
- (d) Adobe CS2

Question 5 : OSI signifie...

- (a) Open Source Interconnectivity
- (b) Ontario Swine Improvement
- (c) Open System Initiative
- (d) Open Source Initiative

Question 6 : Un logiciel libre ne coûte rien.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 7 : Dans un modèle d'entreprise libre, on doit allouer une large proportion de ressources au marketing, à la publicité et à la distribution.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 8 : Sélectionnez l'élément qui n'appartient pas au groupe :

- (a) Linux
- (b) MySql
- (c) Python

Question 9 : Citez 3 licences de logiciels libres que vous connaissez et pour chaque licence donnez le nom d'un logiciel qui l'utilise.

Question 10 : Un logiciel libre ne peut pas être modifié ou distribué.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 11 : Listez les trois principales catégories de licences FOSS.

Question 12 : Dans un modèle d'entreprise POTS, une large proportion des ressources doit être attribuée au marketing, à la publicité et à la distribution.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 13 : FLOSS veut dire...

- (a) Free/Linux and Open Source Software
- (b) Free/Libre and Open Source Software
- (c) Free/Linux and Opened Source System
- (d) Free and Open Source System

Question 14 : Donnez les noms de 5 pays en développement qui mettent en œuvre FOSS ou qui ont une politique FOSS.

Question 15 : Donnez les noms de 3 réseaux liés au FOSS que vous connaissez.

Question 16 : Toutes ces personnes suivantes sont associées à OSI, sauf...

- (a) Richard Stallman
- (b) Eric Raymond
- (c) Bruce Perens
- (d) Steve Jobs

Question 17 : Le développement de logiciel libre a commencé avec la commémoration du Système d'Exploitation Linux.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 18 : Citez 2 sites où on peut obtenir des ressources libres pour les affaires en Afrique.

Question 19 : Les effets de réseau se réfèrent au potentiel que l'Internet offre pour la communication et la participation.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 20 : Décrire le processus de lancement d'un logiciel comme libre.

Question 21 : Qu'est-ce que la création d'un « fork » dans le développement de logiciels libres ?

Question 22 : Lequel des modèles de développement de logiciel suivants est utilisé par le libre?

- (a) Modèle Bazaar
- (b) Modèle Cathédrale

Question 23 : Le logiciel libre représente une opportunité pour la responsabilisation des pays en voie de

développement.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 24 : FOSS peut aider à réduire la dépendance totale vis-à-vis d'un fournisseur.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 25 : Les progiciels FOSS peuvent être utilisés sous Windows.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 26 : L'industrie de développement des logiciels est dominée par le modèle d'entreprise POTS et COTS.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 27 : Donnez les noms de 5 pays développés qui mettent en œuvre les libres ou qui ont une politique des libres.

Question 28 : Le processus de développement du logiciel libre inclut

(i) l'acquisition du code source (ii) la modification du code source (iii) la distribution du code source (iv) la ré-acquisition du code source

(a) (i) et (ii) seulement

(b) (ii) et (iii) seulement

(c) (i), (ii) et (iii) seulement

(d) (i), (ii) , (iii) et (iv) seulement

Question 29 : Qu'est-ce qu'une firme de services horizontaux? Donnez un exemple.

Question 30 : Quelles sont les différences entre les licences pour les logiciels propriétaires et les logiciels libres et open source?

Question 31 : Listez 5 valeurs qui peuvent être dérivés du logiciel libre.

Question 32 : Le libre est hostile à la propriété intellectuelle.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 33 : Le libre n'est guère utilisé dans un contexte d'affaires.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 34 : Logiciel libre et Linux sont la même chose.

(a) Vrai

(b) Faux

Question 35 : Logiciel propriétaire et logiciel à source fermée sont la même chose.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 36 : FSF signifie...

- (a) Free Source Foundation
- (b) Free Software Foundation
- (c) Free System Foundation

Question 37 : Tous les éléments suivants sont des exemples de projets ou de communautés open source sauf

- (a) FreeBSD
- (b) Apache
- (c) Ubuntu
- (d) IIS

Question 38 : Qu'est-ce qu'une firme de services verticaux?

Donnez un exemple.

Question 39 : Qui a initié le projet GNU ?

- (a) Linus Torvalds
- (b) Richard Stallman
- (c) Steve Jobs

Question 40 : Laquelle des suivantes est un exemple d'une firme de services verticaux ?

- (a) Redhat Inc
- (b) Apache
- (c) Canonical Ltd

Question 41 : Qu'est-ce qu'une licence logiciel ?

Question 42 : Richard Stallman est surtout connu pour...

- (a) la conception de l'open source Initiative
- (b) le développement de Linux Kernel
- (c) avoir fondé le Free Software Foundation
- (d) avoir développé MySQL

Question 43 : Indiquez 3 mythes concernant la façon de gagner de l'argent avec FOSS et énoncez des faits qui contrent ces mythes.

Question 44 : Citez 5 sites où l'on peut obtenir des ressources libres.

Question 45 : Selon Eric Raymond, le modèle Bazaar produit...

- (a) la réparation plus rapides de bogues
- (b) des logiciels moins performants
- (c) ne fait pas de différence

Question 46 : Les logiciels gratuits (« Freewares ») sont des exemples de logiciels libres.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 47 : Le libre peut être une stratégie utile en matière de concurrence avec un progiciel bien établi et largement adopté.

- (c) Vrai
- (d) Faux

Question 48 : Que comprenez-vous par double licence ?

Donnez un exemple.

Question 49 : Tous les éléments suivants sont des exemples de licences de logiciels libres sauf...

- (a) Licence MIT
- (b) Licence Berkeley pour la Distribution des Logiciels
- (c) Contrat Licence Utilisateur Final
- (d) Licence de Logiciel Apache

Question 50 : Qui est Linus Torvalds ?

- (a) Il a initié l'Open Source Initiative
- (b) Il a développé Linux Kernel
- (c) Il a commencé la Free Software Foundation.
- (d) Il a développé MySQL.

Exercice 2

1. Quel énoncé décrit le logiciel libre :

- Les logiciels libres et open source ne sont la propriété de personne
- Le logiciel libre et open source a la liberté d'utiliser, comprendre, modifier et distribuer les logiciels
- Le logiciel libre et open source est anti-copyright
- Le logiciel libre et open source est simplement un logiciel ou une méthode de développement de logiciel.

2. Copyright a été inventé pour protéger les droits de créateurs de contenu; ce concept, en revanche, était inventé pour protéger les droits des utilisateurs. Qu'est-ce que c'est ?

- C'est le droit d'auteur d'une propriété intellectuelle dans les limites prescrites par la loi d'une nation particulière ou le droit international.
- C'est l'idée et la provision spécifique lors de la distribution d'un logiciel que l'utilisateur sera en mesure de le copier librement, d'examiner et de modifier le code source et de redistribuer le logiciel à d'autres (gratuitement ou pour un prix) aussi longtemps que le logiciel redistribué est également transmis avec la stipulation copyleft.

3. Qu'est-ce que freeware ?

- C'est la programmation qui est offerte gratuitement et le logiciel développé (qui peut être dans le domaine public) peut également être protégé par copyright
- C'est logiciel qui peut être utilisé librement, modifié et redistribué avec une restriction seulement: toute version du logiciel redistribué doit être distribué avec les termes originaux d'utilisation libre, modification et distribution

4. Tout logiciel libre est freeware et tout freeware est

logiciel libre.

- Vrai
- Faux

5. Le logiciel propriétaire est...

- faible coût, les normes ouvertes qui facilitent l'intégration avec d'autres systèmes et il est facilement personnalisable.
- coûteux et il a des normes fermées qui entravent un développement ultérieur.

6. Les libres, c' est pour...

- les programmeurs/les Passionnés de l'informatique dans leur chambre
- tout le monde y compris les multinationales
- les étudiants en informatique

7. Quel énoncé est faux ?

- Le coût total de possession du logiciel libre et open source dépasse celui d'un logiciel à code source fermé correspondant
- Pour la plupart des marchandises logicielles, les gens ne paient pas pour le soutien, ils se contentent de payer la licence et l'utiliser

9. Quel bénéfice s'applique aux standards Ouverts ?

- Utilisation inefficace des ressources existantes
- Manque de souplesse
- Moins d'options et par conséquent moins d'opportunités à optimiser
- Risque plus faible et gérable

10. Il y a suffisamment d'alternatives libres aux suites de logiciels propriétaires.

- Vrai
- Faux

11. Quelle affirmation est fausse au sujet de logiciels libres ?

- La licence ne doit pas être spécifique à un Produit.
- La licence ne doit pas restreindre d'autres logiciels.
- La licence doit être technologiquement neutre.
- La licence Doit faire la discrimination à l'égard de certaines personnes ou groupes de personnes.

12. Qui soutient le logiciel libre ?

- Microsoft
- HP – Hewlett-Packard
- Universités
- Dell
- Tous les éléments ci-dessus

13. Quel énoncé est faux

- Les licences libres sont juridiquement valables
- Les licences libres sont une renonciation aux droits
- Les produits Open source sous licence peuvent être vendus par n'importe qui

14. Qu'est-ce que l'effet de réseau ?

- Un phénomène qui décrit comment des Produits dans un réseau augmentent en valeur pour les utilisateurs au fur et à mesure que le nombre d'utilisateurs diminue
- Un phénomène qui décrit comment les Produits dans un réseau augmentent en valeur pour les utilisateurs au fur et à mesure que le nombre d'utilisateurs augmente
- Le phénomène qui décrit comment les Produits dans un réseau diminuent en valeur au fur et à mesure que le nombre d'utilisateurs augmente

15. Quel est l'avantage le plus important pour les utilisateurs dans l'utilisation de logiciel libre ?

- Réduction du coût total de propriété
- Réduction de la dépendance vis-à-vis des fournisseurs de logiciels
- Plus facile à personnaliser
- Un niveau plus élevé de sécurité
- Ne voit pas un avantage significatif

16. Comment fonctionnent les modèles libres?

- Un processus évolutif rapide
- Modèle fermé

17. Quel énoncé est valable dans le long terme ?

- Le logiciel libre peut avoir une niche, mais les produits commerciaux propriétaires continueront à dominer
- Les clients n'auront jamais confiance en quelque chose qui est gratuit
- open source peut dégager de la valeur, mais il ne crée pas de valeur
- Le développement de l'open source implique de l'effort, donc il doit y avoir un paiement pour cet effort-là.

18. Il y a divers types de transactions entre des parties:

gagnant-gagnant, gagnant perdant, perdant-perdant (des transactions perdant-perdant ne doivent jamais se produire sous des conditions de prise de décision rationnelle) et gagnant-neutre. Des transactions gagnant-perdant se produisent lorsque la partie gagnante est plus forte que l'autre partie et peut imposer une transaction sous ses propres termes. Des transactions gagnant-neutre peuvent se produire et se produisent en fait assez fréquemment. Des exemples quotidiens comprennent quelqu'un qui demande l'orientation, ou qui demande des changements. Ici, la personne qui demande gagne certainement quelque chose de la transaction, mais l'autre partie ne gagne ni n'y perd quelque chose. Par conséquent, la transaction peut toujours avoir lieu. Toutes les autres transactions sont volontairement conclues par deux parties et elles sont gagnant-gagnant. **Quelle transaction représente le mieux les Communautés/le Développement en libre?**

- Gagnant-Gagnant
- Perdant-Gagnant
- Perdant-Perdant
- Perdant-Neutre

19. Quelle est la motivation principale des développeurs de logiciels open source ?

- gain économique
- résoudre un problème auquel ils sont personnellement confrontés

20. Nous avons deux concepts en sciences économiques, les produits concurrents et les produits de substitutions.

Les produits concurrents sont d'autres marques dans la même catégorie. Les substituts sont les produits dans une autre catégorie qui effectuent les mêmes fonctions. Il est plus difficile de se tourner vers un produit de substitution qu'à un produit concurrent, mais cela peut se faire lorsqu'il y a des raisons impérieuses. **Par conséquent, à la lumière de l'open source contre le logiciel propriétaire/commercial, l'open source est...**

- Un concurrent
- Un remplaçant

21. Il est possible de gagner de l'argent à travers open source.

- Vrai
- Faux

22. Qui est appelé "père du Projet GNU"?

- Andrew S. Tanenbaum
- Richard Stallman
- Linus Torvalds
- Bill Gates

23. La première version de Linux était publiée en?

- 1990
- 1991
- 1992
- 1993

24. Le développement de logiciels libres et open source...

- augmente la dépense en recherche et développement des entreprises cotées en bourse qui en font usage.
- réduit la dépense en recherche et développement des sociétés cotées en bourse qui en font usage.

25. Laquelle parmi les applications des logiciels n'est pas "libre" et open source ?

- Java Enterprise Edition (JEE)
- Base de données MySQL
- Ruby, PHP, Python and Perl
- Redhat Enterprise Linux

26. Quelle méthode est la moins appropriée pour le

développement de logiciels libres et open source ?

- Agile method Extreme Programming
- Le modèle Internet-Speed Development
- Le modèle Waterfall

27. Laquelle n'est pas une méthode appropriée pour assurer le suivi (enregistrement) de l'état de diverses questions dans le développement de logiciels open source ?

- Un bug tracker
- Un simple fichier texte

28. Qui résout les problèmes de bogues/erreurs dans les logiciels open source ?

- Les utilisateurs
- Le développeurs
- Tous les deux

29. Les bogues, les failles de sécurité, et d'autres erreurs apparaissent même dans les logiciels les plus fiables (propriétaires).

- Vrai
- Faux

30. Quelle liste ne contient pas de logiciels propriétaires ?

- Thunderbird, MathWorks MATLAB, Moodle
- Adobe Illustrator, Audacity, Media Wiki
- eXe, Blackboard, AutoCAD
- Archimedes, qBittorrent, Apache

31. L'achat le plus cher d'une société de logiciel libre et open source à ce jour (2009) fait par une grande société comme Nokia/Oracle/Apple/Redhat vaut

- \$5 milliards
- \$350 millions
- \$1 milliard
- \$153 millions

32. Il n'y a pas de communauté open source en Afrique dans laquelle la plupart des développeurs se penchent sur les problèmes auxquels l'Afrique est confrontée.

- Vrai
- Faux

33. La plupart des universités en Afrique utilisent des logiciels libres et open source.

- Vrai
- Faux

34. La plupart des institutions gouvernementales en Afrique utilisent des logiciels libre et open source.

- Vrai
- Faux

35. La licence compatible de logiciel libre GPL est...

- une licence permissive de logiciel libre sans copyleft.

- une licence de logiciel libre, et une licence copyleft.
- une licence de logiciels libres et open source, et une licence de droit d'auteur.

36. Microsoft ne développe pas de logiciels libres.

- Vrai
- Faux

37. Les téléphones intelligents Nokia fonctionnent actuellement sur le système d'exploitation open source.

- Vrai
- Faux

37. Lequel parmi les suivants est un Groupe utilisateur de Linux ?

- Le Groupe égyptien utilisateur de GNU/Linux
- Le Groupe Gauteng utilisateurs de Linux
- L'Association Professionnelle Linux du Kenya
- Le Groupe Informel Linux
- Tous les éléments ci-dessus

38. Les logiciels libres et open source ne sont pas "un outil utile et important pour les pays en développement", et n'ont pas le potentiel pour aider à la démocratisation et à trouver des solutions aux problèmes les plus pressants auxquels font face les populations des pays en voie de développement.

- Vrai
- Faux

39. Un logiciel libre a une relation de complémentarité et de réciprocité à l'éducation. On a besoin d'une section instruite de la population pour accomplir le plein potentiel du libre, et en même temps le libre contribue, améliore et complète l'éducation en fournissant des outils pour promouvoir l'éducation.

- Vrai
- Faux

40. "En dépit d'être extrêmement rentable et de qualité compétitive, le libre est encore tenu à l'écart parce que les entreprises avec suffisamment d'argent peuvent acheter les décideurs".

- Vrai
- Faux

Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres

Introduction

Au fur et à mesure que les logiciels libres et open source se développent, les modèles économiques intègrent des services qui sont une combinaison de logiciels libres et open source et d'offres commerciales. Ce module présente des études de cas qui montrent comment trois pays de l'Afrique de l'Ouest bénéficient déjà des avantages inhérents aux logiciels libres et open source. La carte ci-dessous montre l'emplacement des entreprises qui couvrent ces pays. Une autre section nous présentera des cas dans des pays francophones.

Les études de cas donnent des conseils pratiques basés sur les expériences rapportées par des entreprises de logiciels libres et open source. En outre, les études montrent que les modèles d'entreprises de logiciels libres et open source en Afrique se servent de stratégies innovantes et font des affaires en combinant les produits de logiciels libres et open source avec les logiciels propriétaires. L'acquisition de connaissances et les exercices pratiques à la fin de chaque module sont censés avoir un effet « Oui, je peux le faire ». Des tendances et des expériences pratiques tirées des études de cas sont combinées pour générer une taxonomie de modèles d'affaires de logiciels libres et open source [Chapitre 2.9] qui sont applicables dans le contexte africain.

Les études de cas sont également conçues pour agir comme un tremplin pour mieux appréhender les compétences en affaires et stratégies [Chapitre 3-5] que nous devons développer afin de créer des entreprises de logiciels libres et open source réussies en Afrique. La manière dont les études de cas sont structurées devrait servir de recueil de missions pour les formateurs en logiciels libres et open source [Module 6].

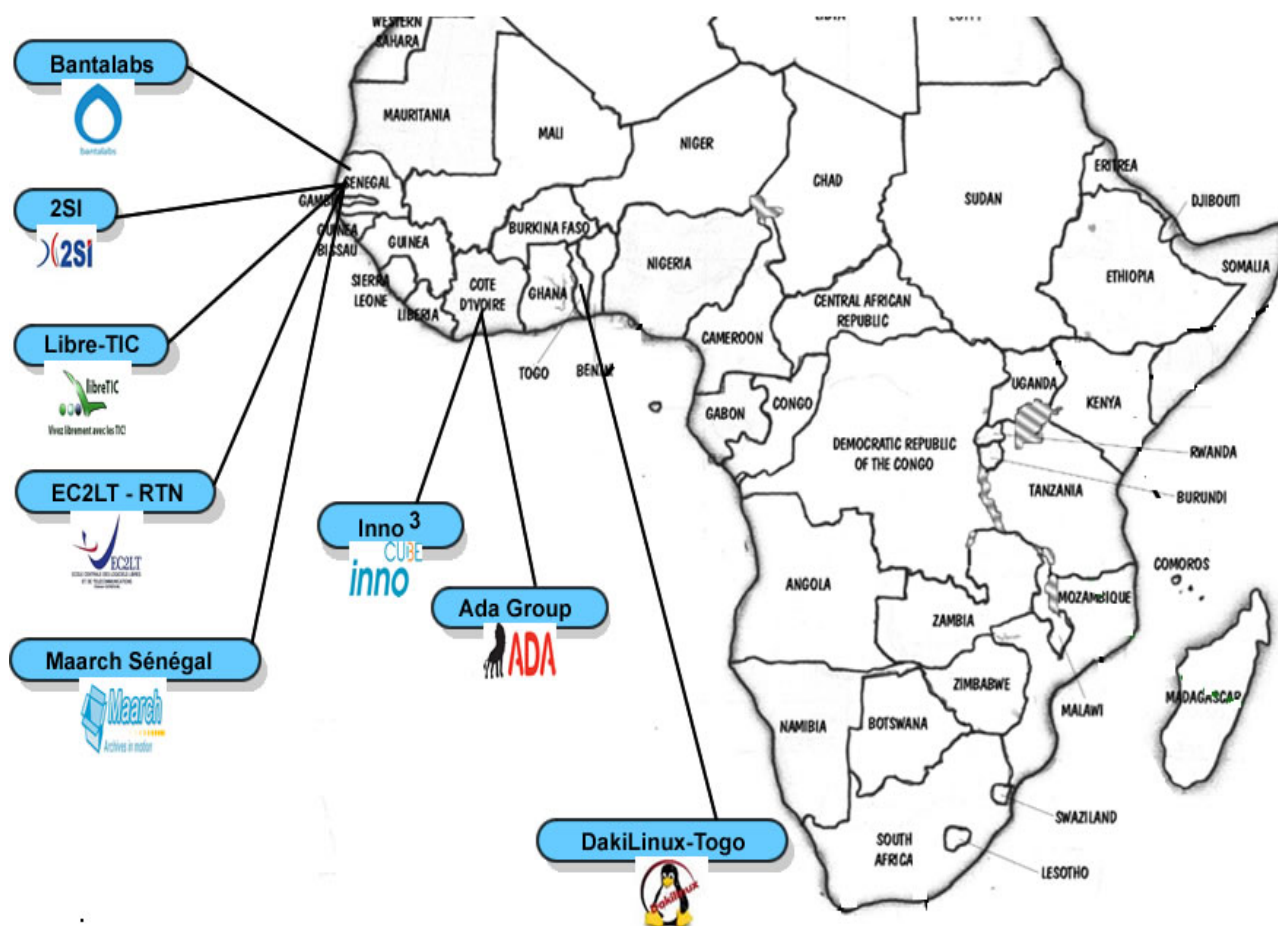


Illustration 3: Localisation des entreprises en logiciels libres étudiées en Afrique de l'Ouest

Objectifs d'apprentissage

1. Comprendre les divers services et solutions offerts par les PME basées sur les TIC en Afrique.
2. Connaître les types de client en logiciels libres et open source et comment leurs problèmes peuvent être abordés dans le contexte africain.
3. Examiner les avantages et défis du logiciel libre et open source pour les clients et les entreprises en démarrage.
4. Comprendre les barrières d'entrée pour les logiciels libres et open source en Afrique.
5. Identifier les secteurs de services rentables.
6. Comprendre l'importance du travail en réseau avec des partenaires stratégiques et des communautés de logiciels libres et open source.
7. Comprendre les risques liés aux logiciels libres et open source et comment les réduire.
8. Identifier les entreprises africaines utilisant les modèles de logiciels libres et open source dans leurs activités.


Les principaux contributeurs

Module 2	Dr Sulayman K. Sowe (Facilitateur), Celso Timana, Nico Elema, Kim Tucker, Glenn McKnight, Irene Fernández Monsalve, Nnenna Nwakanma (Côte d'Ivoire), Omar Cissé, Stéfano Amekoudi, Yann LeBeux (Sénégal), Venant Palanga. Ibrahim Alio Sanda.
----------	---

Matériel supplémentaire pour le Module 2 : Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres (présentations, tests, fiches d'évaluation, groupe de formateurs, matériel dérivé). Matériel disponible en ligne sur : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

2.1. Cas de Maarch

Durée	1heure 15minutes
--------------	------------------

Nom de Société	Maarch SA
Logo	
Pays	Sénégal & France
Année de création	Sénégal 2007 ; France 2004
Site Web	http://www.maarch.com/sn/
Services offerts	Archivage électronique et Gestion documentaire <ul style="list-style-type: none"> •Éditeur de logiciels (Maarch Entreprise ; Maarch LetterBox ; Solution courrier ; Maarch4i) •Conseil •Intégration •Formation
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	Maarch SA a été créée en France en 2004 et le bureau des opérations pour l'Afrique de l'ouest au Sénégal en 2007


<p>Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles.</p>	<p>En ce qui concerne Maarch West Africa, la première difficulté était d'avoir l'aval de l'éditeur de logiciels pour qu'il vienne en Afrique et co-investir avec nous. Mais, au fur et à mesure que nous réalisions avec succès un certain nombre de projets ensemble, ils ont eu confiance en notre expertise et savoir faire sur le plan technique et en gestion d'affaires. La confiance reste une valeur importante dans le monde entrepreneurial. Ainsi, nous avons démarré modestement et avons eu la chance de pouvoir bénéficier et participer à l'initiative Jokkolabs pour l'accès aux infrastructures (offices, Internet, etc.).</p> <p>La plus grande difficulté était de coopérer avec les intégrateurs locaux de logiciels qui utilisaient nos produits sans mention de l'éditeur et du produit. Non respect de la licence.</p> <p>L'accès au financement public a été également un problème.</p> <p>Quoi qu'il en soit, les politiques entrepreneuriales (fiscalité, ...) de nos pays n'aident pas la croissance des PME, l'innovation, etc.</p>
<p>Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?</p>	<p>Nous sommes plus flexibles, plus compétitifs et avons construit une relation privilégiée avec nos clients qui sont devenus nos partenaires dans l'édition du logiciel.</p>
<p>Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour des logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?</p>	<p>Avoir de grande ambition, démarrer modestement, puis décoller (gravir les échelons).</p> <p>Innover globalement (dans une large communauté) et impacter localement.</p> <p>Avoir à l'esprit la valeur de l'écosystème mais pas seulement la valeur technique</p>
<p>Section 2: Génération de Revenus</p>	

Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?	En Afrique, nous offrons toute la gamme de services professionnels autour de nos logiciels (formation, intégration et développement spécifique, appui-conseil en évaluation de projets).
Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?	intégration et développement spécifique, appui-conseil
Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	Pour notre première année, nous avons réalisé 80 millions de francs CFA soit 122 000 euros de CA, avec 3 employés permanents (essentiellement des développeurs).
Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	Les mêmes que dans toute entreprise ; spécialement avec les projets gouvernementaux.
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	Une nouvelle façon de faire des affaires, spécialement en ce moment de récession et crise financière, plus en adéquation avec les valeurs communautaires africaines et non seulement avec l'approche du profit.
Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?	Oui, toujours. Tout client est en soit unique. C'est aussi une des forces du logiciel libre: encore plus que dans la Taylorisation on peut ré-utiliser sans limite.
Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?	Développer et appuyer un réseau de partenaires et de communautés en Afrique de l'Ouest.

<p>Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?</p>	<p>Administration de documents/ système de gestion des archives et management du flux de travail (gestion de processus métiers) : ministère des finances, administration, ministère de l'intérieur mais aussi des multinationales comme Orange. Les entreprises locales n'y sont pas encore.</p>
<p>Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?</p>	<p>Dans les principales langues mais ceci se fait plutôt avec les communautés. Ainsi, nous avons les versions espagnoles, portugaises et arabes. Et bientôt en allemand (2011/2012).</p>
<p>Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?</p>	<p>"une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source</p>
<p>Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?</p>	<p>Être plus présent</p>

2.2. Cas de Bantalabs

Durée
1heure 15minutes

Nom de Société	Bantalabs
Logo	
Pays	Sénégal (headquarters), branche en France et UK
Année de création	2010
Site web	http://www.bantalabs.com
Services offerts	Développement sites web / applications web sur Drupal. Consultance, stratégie de communication sur le web, formation Drupal.
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	2010. Sénégal : co-fondateur + 6 développeurs, 3 employés non-techniciens France : co-fondateur + directeur finance UK : business development manager
Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles ?	Obtenir les documents d'entreprise (création, NINEA, ...) + documents caisse sécurité sociale / TVA / → solution : trouver une personne sérieuse qui peut régler tout ça. Ça ne vaut pas la peine d'essayer de régler ça vous-même. Trouver des employés qualifiés. Après 1 an de recherche et d'interviews nous avons décidé de former nos développeurs depuis zéro (plus ou moins). Après quelques tentatives nous avons découvert que les étudiants en Master Informatique à l'Université Gaston Berger de Saint Louis ont une bonne base, donc nous avons décidé de recruter exclusivement là-bas.


Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?	Nous avons déjà des grands comptes et petit à petit nous sommes en train d'avoir le cachet d'une forte équipe d'ingénieurs-informaticiens.
Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?	Investir dans la communauté autour du logiciel en question. Organiser des événements, User Group Meetups, etc. Il faut prendre le lead dans ces communautés, les stimuler, supporter financièrement et surtout faire en sorte que la nouvelle génération de développeurs dans votre équipe comprennent la valeur des communautés.
Section 2: Génération de Revenus	
Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?	Tout tourne autour de Drupal : formation, développement, conseil autour d'approche technique (architecture), analyses fonctionnels/techniques, conseils d'architecture information + communication sur le web
Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?	1. Développement 2. conseil haut niveau (architecture, analyses) 3. formation
Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	1. 40% 2. 25% 3. 20%
Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	Formation : acompte de 50%. S'il s'agit des livrables +/- physiques : nous travaillons en phases avec facture avant de livrer chaque livrable (zoning, charte graphique, installation de base, etc). Nous hébergeons tout projet sur nos propres serveurs jusqu'à ce que la dernière facture soit payée. Cette procédure n'est pas utilisée pour des grands clients avec lesquels nous avons déjà travaillé plusieurs fois en tant que sous-traitant.
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	

<p>Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?</p>	<p>1. L'aspect communauté. Le fait que l'open source software continue à être adapté, amélioré, par une vaste communauté. La communauté est à la fois aussi un lieu préféré pour apprendre (tutoriaux, vidéos, livres, etc) et la communauté nous donne des leads, RFPs, etc. 2. L'absence des coûts de licence 3. La liberté des droits (GPL / MIT) : la liberté de modifier / adapter et re-contribuer ses modifications.</p>
<p>Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?</p>	<p>Nous utilisons Drupal et en cas de besoin nous créons nos propres modules (plug-ins) pour ajouter/modifier une certaine fonctionnalité. Une partie de nos matériaux de formation sont créés par Acquia (nous sommes le premier partenaire Acquia en Afrique), mais nous avons développé la plupart nous-même.</p>
<p>Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?</p>	<p>Être actif dans la communauté. Aider toute personne qui a besoin d'aide. Organiser des meetups / camps non-rémunérés et gratuits pour tout le monde. Contribuer au code dans la communauté. Être présent dans des événements autour de notre métier : Startup week-end, Google Days, Barcamp, etc.</p>
<p>Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?</p>	<p>Des agences humanitaires (Nations Unis, USAID) et des grandes boîtes de consultance pour lesquels nous travaillons en sous-traitance. Services : développement sites web/modules Drupal + formation (introduction, comment créer des modules, le modèle de sécurité, etc) sur place.</p>
<p>Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?</p>	<p>Non. Pas encore, mais je voudrais bien assister à des tutoriaux en wolof.</p>

Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?	Pure. Nous n'offrons pas de services autour des logiciels propriétaires.
Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?	Grandir l'équipe, une collaboration plus profonde avec l'Université Gaston Berger, ouverture d'autres branches en Afrique.

2.3. Cas de Inno3

Durée
1heure 15minutes

Nom de Société	inno3
Logo	
Pays	France / Côte d'Ivoire
Année de création	2011
Site Web	www.inno3.fr
Services offerts	Conseil, stratégies et formation Open Innovation : open source, Open Data, Gouvernance open source, Propriété Intellectuelle
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	L'entreprise a été créée fin 2011. Elle compte 2 associés.

<p>Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles ?</p>	<p>La création, très récente de inno3, est basée sur la complémentarité des fondateurs qui ont souhaité combiner des compétences complémentaires pour offrir en toute indépendance les meilleurs services à leurs clients et d'entrer dans une démarche entrepreneuriale. La complexité se trouve plus dans la « course à l'existence » et la reconnaissance du marché en ces moments de démarrage.</p>
<p>Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?</p>	<p>Inno3, précurseur sur son marché, apporte une expérience forte et une vision globale de l'écosystème du Libre unique, développée par ses fondateurs pendant plusieurs années auprès des multiples acteurs de ce système (entreprises, collectivités, centres de recherche et projets communautaires). Au travers d'outils d'audit de gouvernance, d'évaluation au regard des meilleures pratiques existantes, Inno3 intervient en conseil et prestation sur mesure visant à optimiser la gouvernance de ces organisations. Trois grands axes caractérisent nos offres : Expertise (Stratégie Open Data, open source, Open Knowledge, Open Innovation) ; Conseil (Gouvernance, AMO, Conduite du changement) et Formations (Propriété Intellectuelle et Maîtrise des risques juridiques, Open Data, État de l'art de l'innovation ouverte). Inno3 a signé un partenariat avec Olliance Group, société américaine spécialisée en gouvernance et stratégie open source afin d'étendre leurs offres et de proposer des services complémentaires sur leurs territoires respectifs.</p>
<p>Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?</p>	

Section 2: Génération de Revenus	
Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?	Inno3 intervient en conseil et prestation sur mesure. <input checked="" type="checkbox"/> Expertise (Stratégie Open Data, open source, Open Knowledge, Open Innovation); <input checked="" type="checkbox"/> Conseil (Gouvernance, AMO, Conduite du changement) <input checked="" type="checkbox"/> Formations (Propriété Intellectuelle et Maîtrise des risques juridiques, Open Data, État de l'art de l'innovation ouverte).
Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?	<input checked="" type="checkbox"/> Expertise (Stratégie Open Data, open source, Open Knowledge, Open Innovation); <input checked="" type="checkbox"/> Conseil (Gouvernance, AMO, Conduite du changement)
Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	<input checked="" type="checkbox"/> 150K€ espérés
Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	Le temps moyen de paiement en France est de 77 jours. La facturation intervient selon des étapes de livraison pré déterminées mais offre un délai de 45 à 60 jours (réglementaire). Au delà de l'échéance, des relances sont nécessaires.
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	


<p>Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?</p>	<p>Issus de la sphère technique – et plus spécifiquement open source et logiciels libres –, les fondateurs ont souhaité créer leur propre structure après avoir respectivement dirigé le premier Centre Juridique open source, des Centres de formation et des sociétés de services en logiciel libre en France.</p> <p>Également présents aussi bien au sein des communautés du logiciel libre que du monde professionnel associé, ils ont co-fondé le projet communautaire Veni Vidi Libri (qui assiste les auteurs dans leur diffusion sous licences libres et open source – prix Lutèce d'Or 2008), organisent, co-organisent et participent régulièrement aux manifestations, séminaires, tables rondes, telles que EOLE, European Opensource Law Event, les Rencontres Mondiales du logiciel libre, les Trophées du Libre de la Francophonie, Solutions Linux, l'Open World Forum ou les Rencontres Africaines du logiciel libre.</p>
<p>Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?</p>	<p>Inno3 intervient en conseil et prestation sur mesure.</p>

<p>Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?</p>	<p>Ⓢ Stratégie commerciale : canal direct, basé sur le réseau des cofondateurs et la mise en place de partenariats stratégiques avec des acteurs de référence sur les marchés complémentaires</p> <p>Ⓜ Marketing et communication : conférences et séminaires, livres et articles scientifiques, articles de presse et interview, animations de tables rondes, ...</p> <p>Inno³ organise, co-organise et participe régulièrement aux manifestations, séminaires, tels que EOLE, European Opensource Law Event, les Rencontres Mondiales du logiciel libre, les Trophées du Libre de la Francophonie, Solutions Linux, l'Open World Forum ou les Rencontres Africaines du logiciel libre.</p>
<p>Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?</p>	<p>Ⓒ Cibles : Administrations centrales, collectivités, gouvernements, industriels, sociétés de services, éditeurs et grands utilisateurs de contenu sous licence(s) libre(s).</p> <p>Ⓓ Demandes : Accompagnement dans leur démarche d'innovation collaborative</p>
<p>Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?</p>	<p>Nous n'en avons pas encore eu l'occasion</p>
<p>Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?</p>	<p>L'ADN de Inno3 est Libre et open source</p>

<p>Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?</p>	<p>Une des particularités de l'offre et du marché Inno³ est son extrême jeunesse. Les modèles économiques sont encore en gestation et la prédiction des orientations est délicate. La force de Inno³ réside à la fois dans la compétence de ses dirigeants et la naissance d'un écosystème auquel ils appartiennent à part entière. L'un des axes de développement est l'international. Par ses activités de recherche permanente Inno³ entend rester en phase avec le marché et se spécialiser plus avant dans le domaine de la propriété intellectuelle et les nouveaux usages.</p>
--	--

2.4. Cas de Libre-TIC

	<p>Durée 1heure 15minutes</p>
--	--

Nom de Société	Libre-TIC
Logo	
Pays	Sénégal, Niger
Année de création	2007
Site web	http://www.libre-tic.com
Services offerts	Solutions et services en logiciels libres (Webservices, Systèmes d'information documentaires, Système d'information de Gestion, Intranet d'entreprise, Développement d'application,...)
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	Création en 2007 suite à un projet d'incubateur de jeunes entreprises innovantes du Campus Numérique Francophone de Dakar


<p>Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles ?</p>	<p>Problèmes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Capital de démarrage 2.Obtention de crédits 3.Business développement 4.Ressources humaines compétentes <p>Solutions possibles</p> <ul style="list-style-type: none"> •Gestion de projet •Réorientation du Business plan •Renforcement de capacités (formations en gestion, formations techniques (AUF)) •Développement des réseaux
<p>Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?</p>	<p>La gestion des projets clients (une bonne organisation avec des experts techniques et métiers).</p>
<p>Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Bien se spécialiser •Bien connaître son marché cible •Choisir des bonnes solutions •Bien roder ses capacités autours des solutions choisies •Disposer d'une équipe dynamique •Respecter les lois du libre et la réglementation de son pays
<p>Section 2: Génération de Revenus</p>	
<p>Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?</p>	<p>Conseil autour du libre, Formations sur Linux et les logiciels libres, Intégration des solutions de gestion, Développement spécifiques</p>
<p>Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?</p>	<p>Intégration des solutions de gestion</p>
<p>Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?</p>	<p>Conseil autour du libre : 2.000.000, Formations sur Linux et les logiciels libres : 10.000.000, Intégration des solutions de gestion : 250.000.000, Développement spécifiques : 10.000.000</p>

Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	Lenteur administrative Lourdeur des procédures Planning et contenus des projets changeant
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	Modèle économique adapté aux entreprises africaines (Généralement des PME)
Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?	Personnalisation des solutions de gestion Développements spécifiques
Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?	Modèles économiques Accompagnement Assistance durant l'exploitation
Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?	Écoles (Systèmes documentaires), Banques (Intranet, Système de gestion), Administrations publiques (Webservices, Messagerie, Intranet)
Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?	Si la demande se fait sentir
Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?	Société de services informatiques spécialisée en LINUX et Logiciels libres
Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?	

2.5. Cas de 2SI

Durée

1heure 15minutes

Nom de Société	2SI
Logo	
Pays	Sénégal
Année de création	2001
Site web	http://www.ssi.sn
Services offerts	Ingénierie logicielle- Solutions mobiles – Web - Formation
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	2SI a été fondée en 2001. Elle regroupe aujourd'hui une trentaine d'employés.
Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles?	2SI a démarré entièrement sur fonds propres. L'investissement de départ a été réalisé à partir des premiers marchés obtenus. Les fondateurs de 2SI ont su mettre en place la structure sans aucune expérience en management ce qui a valu à ses dirigeants d'apprendre en pratiquant. Ceci a contribué à donner à la structure des bases solides mais a beaucoup ralenti la croissance de l'entreprise. Il aurait été nécessaire d'intégrer dans l'équipe des personnes disposant de cette expérience en management et donner une plus grande importance à la gestion de l'entreprise. Cependant, le fait que 2SI ait choisi de se faire accompagner depuis le début par un cabinet de gestion comptable et fiscale a contribué à faire en sorte que 2SI ait eu depuis le début une gestion comptable et fiscale très saine.
Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services	La spécialisation dans le domaine de l'ingénierie logicielle est un atout fort de 2SI. De fortes compétences ont été développées dans ce sens et 2SI a pu se

similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?	positionner comme une référence dans ce domaine. La plupart des outils utilisés sont des outils libres ce qui réduit considérablement les coûts de déploiement et augmente la marge commerciale des solutions développées.
Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?	2SI utilise ces outils du fait du coût nul pour développer des solutions mais aussi le coût faible pour le client en cas de déploiement. Nous conseillerions à toute structure devant se baser sur les logiciels libres de bien identifier la valeur ajoutée de ces outils par rapport à leur modèle économique.
Section 2: Génération de Revenus	
Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?	2SI offre les services suivants : 1. Ingénierie logicielle 2. Solutions mobiles 3. Web et multimédia 4. Formation
Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?	<ul style="list-style-type: none"> • Ingénierie logicielle • Solutions mobiles
Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	
Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	<ul style="list-style-type: none"> • Ces services nécessitent des ressources techniques qui ont aussi des compétences commerciales pour les vendre. Ces ressources ne sont pas courantes • Seules les grandes structures reconnaissent la vraie valeur des solutions développées. Ces solutions nécessitent beaucoup de ressources humaines pour leur développement
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	Avec les outils open source, nos clients ne rémunèrent que le service et nous ne sommes pas obligés d'acheter des licences. Ceci accroît considérablement nos marges sur les ventes.

<p>Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?</p>	<p>Nous développons de nouveaux produits sur la base des spécifications des clients. Des packages sont par la suite mis en place pour commercialiser les produits.</p>
<p>Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Prospection auprès des décideurs des grandes entreprises •Réponse à tous les appels d’offres ayant trait à notre métier •Participation aux salons
<p>Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> •L’État : ingénierie logicielle •Les opérateurs : solutions mobiles
<p>Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?</p>	<p>Non</p>
<p>Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?</p>	<p>2SI peut être définie comme une société hybride qui distribue et fournit des services autour des logiciels libres et open source propriétaires.</p>
<p>Q15. Quels sont certains de vos plans d’affaires pour les prochaines années en vue d’améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?</p>	<p>Nous comptons plus développer une stratégie basée sur des produits packagés et non sur des services. Dans les années à venir, 2SI compte exploiter pleinement les solutions déjà développées et s’étendre dans toute la sous-région. Des partenariats forts devront être développés dans toute la sous-région.</p>

2.6. Cas de EC2LT-RTN

Durée
1heure 15minutes

Nom de Société	École Centrale des logiciels libres et des Télécommunications (EC2LT)
	
Pays	Sénégal / Dakar
Année de création	2009
Site Web	http://www.ec2lt.sn
Services offerts	<ul style="list-style-type: none"> •Formations modulaires (ToIP, Linux, SVA, ...) •Formation de renforcement professionnel dans les domaines de l'informatique, des Télécommunications et du libre. •Formation initiale (LMD) : •Licence en : <ul style="list-style-type: none"> ◦Télécommunications et Réseaux ◦Télécommunications, Réseaux et Applications à base des logiciels Libres. •Master en : <ul style="list-style-type: none"> ◦Administration Système Réseaux ◦Administration et Ingénierie du libre
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	L'EC2LT (École Centrale des logiciels libres et des Télécommunications) a vu le jour le 30 Juillet 2009 suite à une initiative de plusieurs professeurs d'université. Elle répond au registre École – Entreprise (RTN – EC2LT). A sa création, elle comportait 7 enseignants titulaires et une dizaine de vacataires.


<p>Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles ?</p>	<p>Durant maintenant 4 ans d'exploitation, l'EC2LT rencontre des difficultés pour trouver des fonds dans le cadre de la vulgarisation des logiciels libres en Afrique francophone. De plus, les structures (entreprises) de la place s'infiltrent de jour en jour dans le domaine que nous maîtrisons jusqu'à présent. Trouver des personnes compétentes dans le domaine du libre reste chose difficile. Pour palier cela, nous avons opté pour une formation en interne et les produits finis forment à leurs tours les autres. En ce qui concerne l'organisation en interne, un rectificatif majeur doit se faire dans le côté relation et gestion de la clientèle.</p>
<p>Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?</p>	<p>Dans cette optique, nous restons une référence dans les prestations de services côté entreprise (RTN : Réseaux et Techniques Numériques). Le programme de cours reste dynamique et essaie de s'adapter au mieux à la réalité du terrain professionnel.</p>
<p>Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?</p>	<p>Le conseil reste le fait d'avoir une équipe prête à intervenir (Sous contrat) car les marchés sont grands, mais la main d'œuvre reste une denrée rare sur le marché. Avoir une certaine expertise dans le système de migration des solutions (De Windows vers les solutions libres)</p>
<p>Section 2: Génération de Revenus</p>	
<p>Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?</p>	<p>Des formations modulaires surtout dans la préparation à la certification LPIC 1 et LPIC 2. La téléphonie sur IP reste notre fer de lance. Nous accompagnons les entreprises dans la mise en place des systèmes d'information de A à Z puis assurons le suivi et les transferts de compétences.</p>
<p>Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?</p>	<p>Les formations aux entreprises et aussi des prestations de services dans la mise en place des solutions téléphoniques à l'aide des outils libres.</p>

Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	
Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	Il y a souvent un très grand écart entre la date de fin de la prestation et le versement du paiement. Mais aussi, nous avons un manquement dans la relance du client (pas de personne qualifiée proprement dite) Avoir une grosse masse d'argent en compte pour avoir des gros marchés, cela représente souvent un handicap pour nous.
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	La motivation de notre structure dans le domaine du libre reste constante par le fait que l'Afrique a enfin trouvé une solution à ses problèmes technologiques. Mais reste la question fatidique de la formation, car pour le moment, le domaine reste encore réservé aux gourous de l'informatique. Par nos actions, nous comptons vulgariser au maximum le logiciel libre (70% du programme).
Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?	Malheureusement, nous n'avons jamais conçu un produit proprement sorti de notre structure (par manque de personnes qualifiées). Mais nous excellons dans l'adaptation des solutions libres pour nos clients (Messagerie, Téléphonie, Communication unifiée, ...)
Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?	Les stratégies sont véritablement basiques, en ce sens que nous ne faisons que des insertions dans les journaux, et du bouche à oreille.
Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?	Les organismes et l'état restent les plus friands dans la demande des solutions dans le domaine du libre. En second plan les institutions (École, mairie, ...)
Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?	Oui, il existe des produits personnalisés pour le WOLOF par exemple.

Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?	Société Hybride
Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?	Dédoubler le nombre de partenariats 1. S'élargir dans la création des pôles de développement 2. Contribuer à l'amélioration des outils libres de la communauté.

2.7. Cas de Dakilinux-Togo

Durée
1 heure 15 minutes

Nom de Société	DakiLinux-Togo
Logo	
Pays	Togo
Année de création	2010
Site Web	http://dakilinux-togo.com
Services offerts	<ul style="list-style-type: none"> • Logiciels libres (Développement, Formation, Expertise) • Administration et Réseaux (Installation, Administration, Formations) • Sécurité des Systèmes informatiques (Implémentation, Formations) • Formations (Linux : Debian, Ubuntu, Fedora, Suse; logiciels libres, Windows) • Solutions Linux • Solution logiciels libres
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	

<p>Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?</p>	<p>DakiLinux-Togo a été créée en 2010. 5 emplois</p>
<p>Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles ?</p>	<p>Les crédits étant rarissimes, nous avons opté pour un début à un établissement que nous pensons transformer rapidement en une SARL. Construire une base de clientèle est la chose la plus difficile en Afrique dès qu'il s'agit des logiciels libres. L'embauche n'a pas été facile car peu de compétences dans le domaine des logiciels libres. Un bureau à Agouè que nous espérons déplacer rapidement à Lomé (centre-ville). Pour les démarches et documents d'entreprise, cela a été relativement rapide.</p>
<p>Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?</p>	<p>Les entreprises en logiciels libres sont rares et je crois humblement que nous sommes parmi les pionniers. Je pense qu'avec la sensibilisation, la formation et surtout la prise de conscience de nos acteurs de la vie économique et politique, le logiciel libre a un bel avenir sur notre continent.</p>
<p>Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?</p>	<p>Changer la mentalité de l'africain n'est pas chose aisée. Car l'africain pense que tout ce qui est gratuit est de mauvaise qualité. Beaucoup ont peur de migrer de Windows vers Linux et autres. Ils ne veulent pas changer leur mauvaise habitude et préfèrent pirater Windows au lieu d'utiliser gratuitement et légalement Linux et autres. Avoir des collaborateurs très compétents, mettre l'accent sur la publicité et convaincre des entreprises à faire le pas vers les logiciels libres.</p>
<p>Section 2: Génération de Revenus</p>	
<p>Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?</p>	<p>Nous offrons divers services. Le conseil et audit, infogérance, l'administration des réseaux, le helpdesk, voir http://www.dakilinx-togo.com, des formations Linux et en logiciels libres, développement d'application et bientôt de l'hébergement web, conseil web etc...</p>

Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?	L'administration réseaux, conseil et audit et nos différentes formations.
Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	Nous avons un chiffre d'affaire modeste pour le moment mais nous croyons qu'il pourra être sensiblement amélioré dans les années à venir.
Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	Difficultés d'avoir des clients, les paiements se font avec un retard mais les choses s'améliorent tout doucement.
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	Faire reculer le piratage de Windows en Afrique, créer des conditions favorables à l'autonomie informatique de l'Afrique, le partage des connaissances sur les logiciels libre, des économies substantielles pour nos états et entreprises. La possibilité pour nos décideurs de s'approprier les logiciels libres. Pourquoi payer pour ce qu'on peut avoir gratuitement surtout quand on est pauvre ?
Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?	On personnalise beaucoup des solutions open sources afin de répondre aux réalités et aux besoins de nos clients. Nous développons aussi quand le client nous le demande.
Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?	La publicité et le marketing ciblé, la sensibilisation, les install party, les conférences-débat, séminaires et autres ...
Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?	Nos clients prolifiques sont d'horizons divers, micro-finances, quelques PMI et écoles. Type de services : audit et conseil, administration et maintenance réseaux et formations.
Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?	Non pas encore, mais cela fait partie de nos projets futurs.

Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?	Société open source pure. Notre objectif est de proposer et d'accompagner nos clients dans leur migrations vers les logiciels libres.
Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?	Convaincre nos décideurs politiques et économiques à s'approprier les logiciels libres et pourquoi pas en faire une cause nationale. Promouvoir et défendre le logiciel libre, diversifier nos solutions Linux et logiciels libres, diversifier nos formations et nous étendre sur le territoire national et pourquoi pas d'autres pays de la sous-région ?

2.8. Cas de Ada Group

Durée	1heure 15minutes
--------------	------------------

Nom de Société	ADA Group
Logo	
Pays	COTE D'IVOIRE
Année de création	2011
Site Web	www.ada-group.net
Services offerts	Consulting web, Analyses stratégiques, conception et développements d'applications web et mobile, Community management, Référencement
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	Créée en 2011, ADA comprend à ce jour en juin 2012 une dizaine de personnes.

<p>Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? Et les solutions possibles ?</p>	<p>Pas vraiment de problèmes sur le plan pratique. Les difficultés sont plutôt d'ordre culturel. Critères de décisions de certains clients parfois un peu complexes à comprendre, opacité de certaines procédures d'appel d'offres.</p>
<p>Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?</p>	<p>Services centrés sur l'open source en intégrant toute la chaîne de production de la conception au développement.</p>
<p>Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?</p>	<p>Se spécialiser dans un domaine très vertical si l'on n'a pas une mise de départ suffisante et embaucher des professionnels référents.</p>
<p>Section 2: Génération de Revenus</p>	
<p>Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?</p>	<p>Nous offrons différents types de services : Le conseil rémunéré à la journée Les prestations de conseil et développement rémunérées au forfait La maintenance rémunérée à l'abonnement.</p>
<p>Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?</p>	<p>Les prestations de conseil stratégique et les forfaits de développement d'applications web.</p>
<p>Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?</p>	<p>Nous sommes en première année d'exploitation donc c'est encore un peu tôt pour donner des chiffres.</p>
<p>Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?</p>	<p>Pas de difficultés particulières : il suffit d'être très rigoureux pour se faire payer.</p>

Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	La motivation outre économique, c'est de participer à un mouvement qui participe à la libéralisation du web et à la dissémination entrepreneuriale grâce au libre.
Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?	Nous développons également des applications sur mesure pour le compte de nos clients.
Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?	Nous travaillons beaucoup la pédagogie de nos activités en donnant des conférences professionnelles.
Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?	C'est encore le développement web qui est le plus demandé mais les applications mobiles connaissent de plus en plus de succès.
Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?	Non l'occasion ne s'est jamais présentée.
Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?	Une société open source pure.
Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?	Outre la réalisation d'applications sur mesure pour nos clients, nous allons également éditer des services web essentiellement sur mobile.

2.9. Taxonomie de modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source



Durée

1 heure 30 minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

2.9.1. Introduction aux modèles d'entreprise en logiciels libres et open source

Les logiciels libres et open source offrent des opportunités pour un large éventail de modèles d'entreprise. Chaque modèle tirant de la valeur de la liberté qu'ont les entreprises et des individus en utilisant, modifiant, partageant et en redistribuant des copies légales des logiciels. Un élément commun à tous les modèles d'affaires en logiciels libres et open source est que plus de profits sont réalisés autour des services que des ventes de produits logiciels déjà développés. Au niveau des modèles d'entreprises basés sur les services, il y a réellement une petite ou aucune différence entre les modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source et les modèles d'entreprises propriétaires. Une entreprise orientée vers le logiciel propriétaire peut offrir les mêmes services de qualité à un client que ceux fournis par une entreprise basée sur les logiciels libres et open source. La principale différence réside en :

- la manière dont la société génère les revenus;
- comment les clients bénéficient-ils des produits et des services de l'entreprise (Le logiciel libre et open source fournit l'accès au code source et le droit de le modifier, le logiciel propriétaire ne le fait pas) ; et
- le modèle de coût utilisé.

Il y a également quelques différences concernant les compétences de base nécessaires pour faire fonctionner un modèle d'entreprise. Les modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source exigent des compétences et (au moins) une certaine interaction avec la communauté. Mais il n'y a pas nécessairement de différences entre les logiciels libres et open source et les modèles d'entreprises propriétaires concernant le réseau de partenaires, les marchés, les clients, les chaînes de distribution, la relation avec les clients et la gestion de ces relations.

Le fait que le code source des logiciels libres et open source soit ouvert alors que le code source des logiciels propriétaires soit fermé n'a pas d'importance si le client en logiciels libres et open source ne veut pas ou n'est pas capable de vérifier ou de modifier le code. Les principaux avantages des logiciels libres et

open source ne se trouvent pas vraiment du côté de la demande mais plutôt du côté de l'offre. Un distributeur de logiciels propriétaires est limité pour la plupart à quelques-uns ou à un type de fournisseur ou développeur de logiciels. Le logiciel libre et open source est habituellement fourni par une communauté beaucoup plus vaste de développeurs et de contrôleurs, ou de fournisseurs. Cette communauté fournit un banc d'essai puissant et le groupe de développeurs qui permet aux entreprises basées sur les logiciels libres et open source d'interagir avec cette communauté d'une façon significative pour écourter les cycles de développement et le temps nécessaire pour la personnalisation des logiciels afin de répondre aux besoins des clients.

L'interaction avec la communauté de façon significative est cependant liée à deux conditions fondamentales :

1. La communauté appuyant les services d'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source doit être assez grande, et devrait également faire montre d'un certain degré de professionnalisme, tel que la capacité à respecter les délais ou l'existence d'acteurs clés dans la communauté qui peuvent être contactés pour changer les logiciels, corriger des bogues, organiser le travail au sein de la communauté, etc. La dynamique la plus essentielle entre l'entreprise et la communauté est que l'entreprise doit se considérer comme une partie de la communauté et réciproquement, la communauté doit considérer l'entreprise comme étant très attentive à ses besoins et aspirations.
2. Le deuxième point s'avère crucial lorsqu'on prend en compte les entreprises basées sur les logiciels libres et open source dans de nombreux pays en développement. Évidemment, une entreprise qui vend des produits en plus des produits issus des logiciels libres et open source sera en mesure d'obtenir plus de soutien et un meilleur appui de la communauté si elle interagit en permanence avec cette dernière, participe aux communications et aux événements, sponsorise certaines activités, envoie des rapports de bogues ou de corrections à la communauté, etc. Une entreprise à succès basée sur les logiciels libres et open source ne DOIT PAS tout simplement télécharger le logiciel du site Web d'un projet ou forge mais, DOIT rester visible à la communauté du projet dans la mesure du possible. La forme la plus extrême pour priver une compagnie des potentiels fournis par l'appui de la communauté est de créer un processus fils du logiciel de la communauté, étant donné que les processus fils ne sont pas habituellement acceptés par beaucoup de communautés en logiciels libres et open source (voir le module 1.1).

Dans les marchés de masse, les entreprises ont toutes les opportunités allant de la pleine collaboration en logiciels libres et open source à la création de « Fork ». Créer un « Fork » d'un projet pourrait s'avérer être une stratégie utile pour une entreprise si, par exemple, la communauté ne soutient pas les fonctionnalités que l'entreprise voudrait voir intégrées dans le logiciel, ou si le calendrier de lancement ne correspond pas aux plans de l'entreprise. Le désavantage en matière de création de processus fils pour un projet – qui peut conduire à la perte du soutien communautaire – est moins prononcé dans des

marchés de niche (où en tout cas les communautés sont petites) ou dans les communautés qui sont assez grandes pour être divisées et appuyer la solution originale basée sur les logiciels libres et open source ainsi que la création du « *fork* ».

Cependant, dans certains contextes, les entreprises sont confrontées à un choix très limité d'opportunités. Du fait que les communautés sont souvent très petites, les entreprises ont des difficultés à trouver un soutien efficace de la communauté locale. La situation des entreprises basées sur les logiciels libres et open source dans ces contextes peut être comparée à une entreprise dans une situation de création de « *Fork* ». Elles s'appuient sur leurs propres compétences pour comprendre et modifier le code, trouver et corriger les bogues, adapter le logiciel aux besoins du client et ainsi de suite. Par conséquent, tandis que le logiciel libre et open source permet aux entreprises sur de larges marchés, d'utiliser la communauté en vue d'optimiser le temps de développement et de déploiement de logiciels, les entreprises sur des marchés très spécifiques ou locaux n'ont pas souvent ces opportunités.

2.9.2. La taxonomie des modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source

Le terme « Taxonomie » est une façon systématique de nommer et d'organiser le contenu en groupes qui partagent des caractéristiques similaires. En classant les modèles d'entreprises basés sur les logiciels libres et open source africains, une typologie facettée est prise en compte. Une taxonomie facettée est une structure en forme d'étoile avec chaque noyau dans l'étoile étant associé ou lié avec un élément au centre de l'étoile. Par exemple, Apache étant le centre d'une étoile avec chaque noyau ou sous-projet (Serveur HTTP, Ant, Harmony, Jakarta, Tomcat, etc.) représentant l'un de ses plus de 70 projets. Dans la taxonomie des modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source, représentée dans la figure 2.8.1 ci-dessous, les quatre libertés essentielles des logiciels libres et open source (voir module 1) et la valeur de l'entreprise sont au centre de l'étoile. Saillis du centre sont des noyaux ou modèles d'entreprise qui se trouvent être en opération dans les études de cas.

- ⌚ Utiliser le logiciel comme vous voudrez;
- ⌚ Étudier, modifier;
- ⌚ Redistribuer, partager les produits dérivés;
- ⌚ Vendre, personnaliser, localiser.



Illustration 4: Taxonomie facettée d'un modèle d'affaires africain

Le tableau ci-dessous résume les modèles d'affaires présentés dans les études de cas. Dans le tableau, la légende suivante est adoptée : SLG= Sélection de Logiciel, INS=Installation de logiciel, INT=Intégration, FOR=Formation en logiciels libres, MAS=Maintenance et Assistance, MIG=Migration Logiciels/Systèmes, CON=Conseil, LOI=Localisation et/ou Internalisation de logiciels, DEV=Développement et Personnalisation de Logiciels, CET= Certification Technique et Légale.

Module	Entreprise	Modèle d'affaires utilisé									
		SLG	INS	INT	FOR	MAS	MIG	CON	LOI	DEV	CET
2.1	Maarch	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Non
2.2	Bantalabs	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Non
2.3	Inno3	Non	Non	Oui	Oui	N/A	N/A	Oui	N/A	N/A	N/A
2.4	Libre-TIC	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	x	Oui	Oui	Oui	Non
2.5	2SI	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
2.6	EC2LT-RTN	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	x	Oui	Non	Non	Oui
2.7	Dakilinux-Togo	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non
2.8	Ada Group	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	x	Oui	Non	Oui	Non

Tableau 5: Modèles d'Affaires basés sur les logiciels libres et open source africains capturés dans les Études de Cas.

2.9.2.1. La sélection de logiciels

Les recettes sont obtenues dans le modèle d'affaires de sélection de logiciels en faisant payer les services associés et l'expertise apportée aux clients dans la sélection de logiciel libre et open source le plus approprié pour une tâche donnée. Daffara, C. (2007) a souligné que la sélection de logiciels est vraiment une phase multi-étapes, allant de l'identification des besoins et de la connaissance du marché des logiciels à la sélection des logiciels, qui minimisent la quantité de codes qui doit être développée. La prolifération de logiciels libres et open source va toujours de manière croissante et souvent plus d'un type de solution est disponible pour effectuer la même tâche. Par exemple, OpenOffice et KOffice sont tous les deux des logiciels intégrés appropriés pour le traitement de texte.

Une entreprise désireuse d'offrir ce type de service peut avoir besoin d'investissements considérables, en termes de connaissance des différents logiciels et outils disponibles, les forges et les projets offrant la solution logicielle, les communautés derrière le logiciel, les questions de sécurité, et être en mesure d'évaluer le logiciel sélectionné par rapport aux normes internationales telles que l'ISO 9126 – la fiabilité, la fonctionnalité, la maintenabilité, la portabilité, la convivialité, et l'efficacité. De plus, argumenta Daffara, C. (2007), la plupart des projets n'ont pas un "mécanisme de marketing" explicite, qui diffuse des informations sur les caractéristiques et les fonctionnalités sur un logiciel comme des entreprises de logiciels commerciales. Cela veut dire que les entreprises qui veulent offrir des services de conseil en matière de sélection de logiciels doivent consacrer un certain degré d'effort tout juste pour le contrôle des sites Web et la liste de diffusion, et extraire de là des informations sur les nouvelles versions ou nouveaux logiciels. Toutes, sauf deux des sociétés des études de cas adoptent ce modèle d'affaires.

2.9.2.2. L'installation

L'un des modèles d'entreprises en logiciels libres et open source les plus courants est de proposer l'installation des logiciels libres et open source pour les clients qui ne possèdent pas de compétences suffisantes en matière d'installation et de maintenance de solutions basées sur les logiciels libres et open source. Avec les systèmes d'exploitation GNU/Linux en particulier, il y a beaucoup d'installateurs de logiciels interactifs et non interactifs en cours d'utilisation, ce qui rend l'installation et la mise à niveau de logiciels beaucoup plus faciles. Les systèmes de gestion de logiciel (ex. DPKG pour Debian/Ubuntu ou logiciels deb; RPM pour les logiciels RedHat/Suse et logiciels rpm) et des installateurs (ex. Synaptic avec APT) sont utilisés pour installer, supprimer et obtenir des informations sur les logiciels. Alors que l'argent peut être gagné à travers l'installation des logiciels, il faut faire attention à ce que les entreprises ne facturent pas beaucoup pour ce service.

2.9.2.3. L'intégration

Le modèle d'entreprises derrière l'intégration de logiciels libres et open source

implique la facturation des clients qui veulent que certains composants logiciels soient intégrés dans leurs (nouveaux ou existants) systèmes. Pour être impliquées dans ce type d'affaires, les sociétés doivent avoir l'expertise et les compétences nécessaires pour comprendre comment une solution particulière ou un logiciel fonctionne comme un système unifié. Des systèmes de logiciels complexes sont composés de nombreux petits bouts et morceaux ou composants de logiciels. Souvent, il faut ajouter ou supprimer des composants logiciels afin que le système de logiciel fonctionne de la manière souhaitée par les clients. Daffara, C. (2007) a souligné que les entreprises d'intégration de logiciels peuvent avoir besoin d'adopter une approche en deux étapes pour ce type d'activité. Développer et cartographier « une démarche de configuration spécifique nécessaire pour "s'accorder avec" un composant de logiciel open source dans une structure existante et avec le développement de la personnalisation nécessaire pour ajouter les fonctionnalités manquantes ou corriger les incompatibilités ». Ainsi, l'intégration de logiciels en tant qu'activité exige beaucoup de compétences techniques; bien qu'il y ait des outils d'intégration de solutions d'entreprises tels que openadaptor. Dans les études de cas, seules trois entreprises sont impliquées dans l'activité d'intégration de logiciels.

2.9.2.4. La formation

La formation en logiciels libres et open source comme une affaire est le modèle d'affaires le plus courant en Afrique et elle est citée dans 100% des cas étudiés. La formation en logiciels libres et open source comporte un facteur de réussite en raison de la nature du phénomène des logiciels libres et open source, le processus de développement, et les dynamiques de communauté. Le phénomène des logiciels libres et open source est un concept relativement nouveau, justifiant des investissements substantiels dans la formation des personnes sur les choses essentielles sur la base de logiciels libres et open source. Les projets en logiciels libres et open source ont en général une mauvaise documentation et même là où les documents sont disponibles, le style de présentation et le contenu sont souvent très difficiles à comprendre d'un point de vue non technique ou novice. L'assistance en matière de logiciels est toujours disponible dans les forums et sur les listes de diffusion.

Toutefois, de nombreux utilisateurs, surtout en Afrique, n'ont pas l'expérience de participer aux forums sur les logiciels libres et open source et aux listes de diffusion. Cela fait qu'il est difficile d'obtenir de l'aide à partir des projets en logiciels libres et open source. La participation active exige également l'accès à l'Internet et une bonne connexion, ce qui est resté une barrière potentielle pour une pleine participation aux activités de projets en logiciels libres et open source. Ces barrières en logiciels libres et open source se sont avérées être de bonnes voies pour établir et assurer la formation en logiciels libres et open source. L'activité de formation en logiciels libres et open source peut prendre de nombreuses formes (voir le module 6), allant de formation pour la certification à la formation des clients dans l'utilisation des solutions basées sur les logiciels libres et open source. Daffara, C. (2007) est d'accord que les entreprises qui installent ou fournissent une solution basée sur les logiciels

libres et open source ont aussi besoin de former le client en même temps. D'habitude, la formation est personnelle et intensive et exige des efforts pour la création du matériel de formation initial devant être utilisé durant les cours. Une bonne estimation du travail requis est qu'il est nécessaire d'investir environ 3 à 8 heures pour préparer le matériel didactique pour chaque heure de formation dispensée.

2.9.2.5. La maintenance et l'assistance

Le logiciel est comme une voiture décapotable (comme dans le logiciel libre et open source) ou avec capot soudé (comme dans le logiciel propriétaire), il doit être dans tous les cas maintenu. Les utilisateurs ont besoin fréquemment d'assistance lorsque le logiciel fonctionne mal ou ne fonctionne pas comme attendu. Daffara, (2007) a fait un récit détaillé sur le modèle d'entreprise de maintenance et d'appui en soulignant que dans la plupart des systèmes complexes, il existe un besoin continu d'appui et d'assistance, à la fois pour les améliorations des caractéristiques et l'adaptation du système à l'environnement informatique en évolution. Les contrats d'appui sont habituellement basés sur le temps et sur le niveau. On distingue généralement 3 niveaux (correspondant aux services d'appui en « bronze », en « argent » et en « or »), avec un degré variable de service garanti.

Ce modèle d'assistance est utilisé par de nombreuses entreprises qui ont transformé un progiciel commercial (pas complètement réussi sur le marché commercial ou incapable de remplir complètement son potentiel commercial) en un progiciel open source ; l'idée sous-jacente est que les auteurs du code sont censés être les experts les plus qualifiés pour le soutenir. Le premier exemple célèbre de ce modèle était le serveur d'application Zope, avec beaucoup d'autres en existence active (par exemple la conception de boîte à outils assistée par ordinateur OpenCascade, Compiere, Alfresco et beaucoup d'autres). Il est intéressant de noter que des contributions venues de l'extérieur sont habituellement reçues des participants venus de l'extérieur même dans le cas de domaines d'application très spécifiques, comme Open Cascade. Toutes les entreprises dans les études de cas offrent de l'assistance et de la maintenance à leurs clients.

2.9.2.6. La migration des logiciels

Semblable aux services d'intégration, la migration est basée sur la connaissance profonde à la fois de l'environnement de départ et de l'environnement final. La plupart des services de migration sont basés sur des progiciels qui aident à automatiser la migration (par exemple les configurations utilisateurs), ou sur « des progiciels » pré-configurés d'OSS qui fournissent des substituts complets d'environnements propriétaires.

Nous pouvons citer comme exemples des remplacements de systèmes de messagerie/logiciel de travail en groupe ou de systèmes d'exploitation de l'ordinateur de bureau. Habituellement, les services de migration exigent une étape spécifique d'intégration en plus de la migration de base, et pour des

travaux à grande échelle, cela peut nécessiter la coordination des différentes entreprises, offrant des services spécifiques (par exemple, une qui est spécialisée en portage de code personnalisé, une dans la migration des services de courrier, etc.). L'Étude de Cas ci-dessous montre la migration des logiciels du Département d'Informatique et des Systèmes d'Information (CSIS) de l'université des martyrs de l'Ouganda- Uganda Martyrs University.



Étude de cas de migration : Département d'informatique et des systèmes d'information (CSIS). Uganda Martyrs University

Uganda Martyrs University, Nkozi est la première organisation en Afrique à adopter une politique de logiciels libres et open source. Cela a été fait à travers des recherches du Département de l'Informatique et des Systèmes d'Information en très étroite collaboration avec le département des TIC. La hausse des coûts de licence, l'amélioration du développement de la capacité des TIC et la conviction que les logiciels devraient être disponibles pour tous, a poussé l'université à décider de faire des Logiciels libres et open source la norme à l'université. Cela signifie que chacun peut utiliser le logiciel qui est disponible gratuitement et qui peut être copié sans compromettre les droits d'auteur. A présent, une majeure partie de l'université a été migrée vers Linux (SuSE), OpenOffice, Mozilla et d'autres alternatives gratuites et ouvertes pour les logiciels coûteux sans compromettre la fonctionnalité et la compatibilité avec d'autres utilisateurs d'ordinateur. Récemment l'université a reçu l'éloge et un prix de la Commission Ougandaise des Communications pour sa contribution exceptionnelle au développement de la capacité des TIC en Ouganda.

Pour plus d'informations visitez :

http://www.iicd.org/articles/Article_OSS-UMU.pdf

2.9.2.7. La consultance

Les services de consultants basés sur les logiciels libres et open source sont l'une des pratiques commerciales les plus courantes documentées dans les études de cas. Cependant, la plupart des entreprises qui utilisent ce modèle offre davantage de services de consultants dans le domaine des logiciels propriétaires. Dans le monde des logiciels libres et open source, les développeurs de logiciels libres et open source qui veulent être indépendants démarrent souvent par une entreprise de service de consultants. Ce modèle économique est vu comme un moyen de gagner sa vie et devenir indépendant tout en gardant un œil sur ce qui se passe dans le monde des logiciels libres et open source. Le cabinet-conseil prend diverses formes ; allant de l'enregistrement de noms de domaine, la conception et hébergement du Web, l'installation et la configuration des systèmes de gestion de l'apprentissage, à la maintenance de serveur et la fourniture de matériel informatique avec Linux (notamment Ubuntu) installé. Ainsi, le service de consultants en logiciels libres et open source est rarement une entreprise autonome, mais fonctionne plutôt en juxtaposition avec d'autres activités. Cela étant, il est important de garder à l'esprit les conseils suivants :

- Que font vos concurrents?
- Combien perçoivent-ils pour les services similaires à ceux que vous offrez?
- Envisagez la sous-traitance des services.
- Acquérez les compétences marketing et commerciales.
- Comprenez les aspects juridiques pour faire des affaires dans votre région.

2.9.2.8. La localisation et l'internalisation

La localisation d'un logiciel est le processus de modification et de personnalisation de parties spécifiques du logiciel (ex. en ajoutant un logo d'entreprise) afin qu'il réponde aux besoins des marchés locaux ou les exigences des clients.

La localisation permet aux utilisateurs de logiciels d'interagir et de s'identifier avec les logiciels dans une langue et dans une culture qui leur est native. La localisation est plus qu'une simple pratique d'entreprise basée sur les logiciels libres et open source, elle est philosophique et patriotique. Bien élaborée, elle donne aux utilisateurs le sentiment de droit d'appropriation et de contrôle sur les logiciels et les affaires. L'internalisation est le processus de développement ou de modification d'un logiciel afin qu'il réponde aux besoins de différents lieux ou d'exigences linguistiques. L'internalisation de logiciels a de plus amples implications qui sont beaucoup plus larges que la localisation. Le plus souvent, les termes localisation et internalisation sont utilisés de manière interchangeable. Selon World Wide Web Consortium ou W3C, l'internalisation comporte:

1. Concevoir et développer d'une manière qui élimine les obstacles au déploiement de la localisation ou l'internalisation. Cela inclut des choses telles que l'activation de l'utilisation de l'Unicode, ou veiller à la bonne gestion des encodages de caractères hérités, le cas échéant, prendre soin de la concaténation de chaînes, éviter la dépendance en code de valeurs de chaîne de l'interface utilisateur, etc.
2. Fournir le soutien pour des fonctionnalités qui peuvent ne pas être utilisées jusqu'à ce que la localisation se produise. Par exemple, ajoutant du balisage dans vos DTD pour appuyer un texte bidirectionnel, ou pour identifier la langue. Ou ajouter un support CSS pour le texte vertical ou d'autres fonctions typographiques non latines.
3. Le Code de validation pour soutenir des préférences locales, régionales, et linguistiques ou qui sont culturellement liées. Typiquement, cela implique l'intégration des données de localisation et des caractéristiques prédéfinies provenant des bibliothèques existantes ou des préférences utilisateurs. Par exemple, les formats date et heure, les calendriers locaux, les formats de nombre et les systèmes de numération, de tri et de présentation de listes, la gestion des noms personnels et les formes d'adresse, etc.
4. Séparer les éléments localisables à partir du code source ou du contenu, de sorte que les alternatives localisées puissent être téléchargées ou

sélectionnées en fonction des préférences internationales de l'utilisateur selon le besoin.

En tant que modèle d'entreprise viable basé sur les logiciels libres et open source, les études de cas démontrent qu'il est économiquement justifié d'internationaliser le logiciel seulement si on trouve un marché pour l'écouler. Il est économiquement peu justifié pour une entreprise basée sur les logiciels libres et open source en Gambie, par exemple, de dépenser du temps et d'effort considérables pour traduire Mozilla Firefox en langue Fula, alors que la langue officielle est l'anglais et la majorité de la communauté des hommes/femmes d'affaires parle l'anglais. Cependant, la localisation est une grande entreprise à travers l'Afrique. Les clients veulent avoir le droit de propriété et ils veulent que leurs logos soient sur leurs produits, et ils se sentent beaucoup plus à l'aise s'ils peuvent cliquer en Swahili, Anza (Démarrer) ou kufungua faili (Ouvrir Fichier). Toutefois, de nombreux utilisateurs préfèrent plutôt voir "Ce programme a cessé de fonctionner" que l'équivalent en Swahili « kuacha kukabiliana ». Cela montre le caractère sensible de la localisation de logiciels et les entreprises devraient faire beaucoup attention, savoir l'éthique de leur milieu d'affaires et consulter les clients avant de s'engager dans toute activité de localisation.



Ressources et outils pour la localisation des logiciels libre :

- http://www.iosn.net/l10n/view?set_language=fr

Friedel Wolff, Mohomodou Houssouba, Claude Paroz (2010). La localisation au service d'un changement durable. Réseau africain pour la localisation (ANLoc).

- <http://www.africanlocalisation.net/sites/default/files/FOSS%20l10n%20guide%20-%2020110214-fr.pdf>

2.9.2.9. Le développement de logiciels et la personnalisation

Le paradigme du développement des logiciels libres et open source qui fait pression sur Internet est une communauté de bénévoles pour développer, personnaliser, et déployer des logiciels de haute qualité dans un cycle de développement plus court. Le logiciel est supposé être de meilleure qualité, répondant, au fil du temps, aux différentes exigences des clients. L'innovation se produit parce que l'individu X ou société expérimentée télécharge le code source et personnalise le logiciel en fonction des besoins du client.

Le logiciel est alors redistribué au client ou à la communauté avec des 'améliorations' via le site Web du projet ou par une forge logicielle (ex. SourceForge, Gforge, Freshmeat, etc.). Cependant, pour la plupart des petites entreprises, peaufiner les fonctionnalités des logiciels ou applications en fonction des besoins des clients est limité au « développement – via-personnalisation ». Dans ce processus, une entreprise ne fonctionne pas avec ou ne modifie pas le noyau du logiciel, mais simplement personnalise l'interface graphique (GUI) pour répondre aux besoins des clients. Dans certains cas, une entreprise avec un personnel expert en développement de logiciels peut développer son propre logiciel et le relâcher comme « Logiciel à télécharger gratuitement ». Les clients peuvent télécharger et utiliser le logiciel

tel quel ou payer à la société pour plus de personnalisation. Toutefois, personnaliser un logiciel libre et open source ne donne pas toujours l'autonomie à une PME utilisant le logiciel libre et open source. Par exemple, si une société ou un individu utilise une licence open source de Zimbra collaboration Suite, et a modifié le logiciel, l'entreprise doit utiliser le Zimbra Inside logo sur l'interface client web.

2.9.2.10. La certification

Daffara (2007) a fait un exposé sur l'adéquation technique et la certification juridique dans des modèles d'entreprises viables orientées vers les logiciels libres et open source. Il a par la suite maintenu que les certifications d'aptitude technique se font principalement par des intégrateurs et des consultants externes, et peuvent se présenter sous deux formes : certification de conformité à une norme internationale (par exemple des normes sécuritaires ou de qualité) et la certification d'adéquation pour un environnement spécifique. Dans un sens, l'intégrateur donne l'assurance que dans les deux cas, le progiciel est conforme à un ensemble précis de règles, et qu'il est légalement responsable d'une telle conformité. Des certifications de portée limitée, comme les garanties sécuritaires, sont bien à la portée des PME. Par contre, une garantie de qualité à grande échelle des composants est bien difficile à atteindre si le projet open source lui-même ne dispose pas d'un mécanisme explicite sur place en matière de gestion de projets. La plupart des distributeurs Linux effectuent ce test d'adéquation d'une manière très simple, en choisissant la version candidate la plus plausible d'un progiciel code source en fonction de l'objectif de distribution (par exemple, dans la soi-disant distribution «édition entreprise» seules des versions stables sont utilisées, tandis que pour les distributions « bleeding edge » la plus récente version instable est sélectionnée).

La certification juridique, selon Daffara (2007) est un modèle relativement nouveau, qui a émergé des problèmes perçus de mélange de code à partir de licences multiples, et de plusieurs procès. La certification juridique est liée aux domaines suivants : l'utilisation correcte des licences OSS et commerciales, certification de brevets, d'autres certifications de propriété intellectuelle. Le premier domaine est lié au mélange et à l'utilisation appropriée de composants, qui peuvent avoir des licences différentes et des restrictions différentes. Alors que plus de 70% de codes open source sont réellement publiés sous GPL, il existe plus de 50 autres licences, et certains composants de base qui sont publiés sous une licence non GPL (l'Apache foundation software, Mozilla/Firefox ou l'environnement de développement intégré Eclipse). En utilisant et en intégrant de nombreux composants différents, il est fondamental d'être en mesure de vérifier que chaque code est utilisé correctement et représenté. C'est vraiment une tâche qui requiert des capacités juridiques, plus que les capacités techniques et, pour cette raison, elle est perçue par la communauté orientée vers les logiciels libres et open source comme un modèle « tangentiel ».

En raison du caractère inhérent d'adéquation technique et de certification,

aucune des entreprises génératrices de revenus qui ont fait l'objet d'études de cas ne génère de revenus des activités commerciales dans ce domaine. Cependant, le marché africain autour des affaires en logiciels libres et open source montre des signes prometteurs dans ces domaines.

2.9.2.11. D'autres modèles d'affaires

Quelques nouveaux «Modèles d'Affaires Africains basés sur les logiciels libres et open source » difficiles à classer par catégorie ont émergé, lesquels selon les participants ont d'énormes potentiels d'affaires.

1. Dans le domaine de l'emballage de logiciels libres et open source

- FOSSCDs (www.fosscds.co.za) entreprise forge.
- Pack schema... vs freedom toasters, opencafe concept.

2. Dans le domaine du marketing des logiciels libres

- Construire un dépôt de biens et de services orientés vers les logiciels libres et open source.
- Les entreprises basées sur les logiciels libres et open source peuvent utiliser et bénéficier d'un incubateur.
- D'autres modèles d'affaires assortis.
- Fournir de la documentation FOSS.
- Fournir la documentation sur les logiciels libres et open source.
- Gestion stratégique des logiciels libres et open source.
- Conseil en matière de politique, questions d'héritage pour les nouvelles sociétés.
- Spécialisation de logiciels libres et open source pour les appareils mobiles.
- Archivage des données, stockage.
- Le traitement des données.
- La comptabilité, l'étude, l'impôt, et l'analyse de données de recensement.

2.9.2.12. Le statut des politiques en matière de logiciels libres et open source en Afrique

Le tableau ci-dessous montre le statut des politiques en matière de logiciels libres notées en Afrique. A noter qu'à part l'Afrique du Sud, le Maroc et le Kenya, il existe peu de politique en matière de logiciels libres et open source bien que les affaires autour des logiciels libres et open source soient en plein essor dans ces pays. Comment en est-on arrivé à cette situation ? Quelles sont les implications futures de l'engagement dans les affaires en logiciels libres et open source sans une politique axée dans ce sens? Qu'est-ce qui devrait venir en premier, mettre en place une politique en matière de logiciels libres et encourager des pratiques commerciales autour d'elle ou créer un environnement d'affaires propices aux logiciels libres pour aider au développement et à la protection des entreprises de LL et rendre plus facile l'assimilation de nouvelles entreprises ?

Pays	Politique gouvernementale en matière de logiciels libres et open source
Bénin	Le gouvernement a identifié le développement du logiciel libre comme une stratégie et il voit la promotion du logiciel libre et la «philosophie libre» comme bénéfique pour la disponibilité des logiciels et le développement au Bénin. Il encourage les organisations de la société civile à s'engager dans la «bataille» pour l'adoption à grande échelle des logiciels libres, en particulier au niveau international. Un projet de laboratoire de logiciel libre (LABTIC) a été élaboré, avec le soutien de l'Agence universitaire de la Francophonie.
Sénégal	Le Sénégal n'a pas de politique logiciels libres, mais il est mentionné ici pour deux raisons. Tout d'abord, le Sénégal a une quantité notable d'activités et de réalisations en matière de TIC pour le développement. Il a une société civile très engagée autour de Linux et du logiciel libre : notamment par le Groupe des Utilisateurs de Linux et des Logiciels Libres et aussi, le chapitre sénégalais d'Internet Society a également un fort intérêt dans FOSS. Deuxièmement, les responsables informatiques au sein du gouvernement font des expériences avec des solutions de logiciels libres et font leur promotion interne. Il est prévu que la prochaine politique TIC contiendra de fortes résolutions sur les logiciels libres.
Burkina Faso	Inconnue
Ghana	Le Ghana n'a pas de politique publiée, mais il y a un groupe d'utilisateurs Linux très actifs. Ce qui est preuve de l'usage des logiciels libres de plus en plus grandissant au Ghana, mais pas du développement local de logiciels libres.
Cote d'Ivoire	Inconnue
Togo	Pour le moment pas d'adoption d'une politique nationale de logiciels libres mais, il existe une forte communauté d'utilisateurs de logiciels libres.
Mali	Inconnue
Rwanda	Inconnue, un déploiement dans les écoles avec un portable par enfant
Burundi	Inconnue

Pays	Politique gouvernementale en matière de logiciels libres et open source
Kenya	<p>Bien qu'aucune politique officielle en matière de logiciels libres et open source n'ait été adoptée par le gouvernement du Kenya, des lois relatives à l'approvisionnement ont été modifiées pour s'assurer que les solutions basées sur les logiciels libres et open source ne soient pas exclues des appels d'offres.</p> <p>Il y a aussi une prise de conscience et un soutien grandissants de la part de certains parlementaires à propos des logiciels libres et open source.</p> <p>En 2011, le Kenya lance l'initiative Données Libres</p>
Ouganda	Inconnue, adoption par les universités. Il existe un centre, FOSSug qui collabore avec certain secteurs du gouvernement.
Tanzanie	Inconnue, des initiatives sont issues de la société civile et des universités.
Afrique du Sud	<p>Oui. Le gouvernement d'Afrique du Sud a officiellement approuvé une politique en matière de logiciels libres et open source en février 2007. Par la suite, les Normes d'Interopérabilité Minimum (MIOS) pour le gouvernement ont été publiées.</p> <p>Pour plus d'informations :</p> <p>http://www.gossrc.org/geographical/africa/south-africa-1</p>
Namibie	Inconnue, les initiatives viennent de la société civile

Tableau 6: Statut des politiques logiciels libres dans quelques pays Africains

Module 2.9 : Évaluation



Exercice : Utilisez les ressources disponibles (Internet, contacts, informations locales, etc) pour mettre à jour et remplissez les informations 'inconnues' dans le tableau dans le module 2.8.2. Fournissez les mêmes informations pour les pays que vous connaissez et qui ne figurent pas sur le tableau.

Discussion 1 : Fort de votre connaissance des pays respectifs en Afrique, pensez-vous que les entreprises utilisées dans les Études de Cas répondent aux exigences du marché pour chacune de leurs entreprises?

Discussion 2 : Pensez-vous que l'absence de politiques en matière de logiciels libres et open source constitue un obstacle majeur pour ces sociétés?

Discussion 3 : Quoi de plus pensez-vous que les sociétés peuvent mieux faire dans les pays où il n'y a pas de politiques en matière de

Devoirs et réponses

(a) **Exercice** : utiliser au moins 6 études de cas pour compléter le tableau suivant :

Etude de cas	Type d'entreprise	Services offerts	Défis	Qu'est ce que cette entreprise devraient faire autrement
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				

(b) **Jeu de rôle** : Les participants doivent se porter volontaires pour tenir les rôles suivants: Manager, Client. Choisir une étude de cas et jouer ces rôles.

(c) **Discussion** : Discuter et lister autant d'obstacles que possible pour l'utilisation des FOSS dans votre entreprise


(d) **Enquête/Interview** : Utiliser le modèle de formulaire ci-dessous pour collecter des informations sur une entreprise dont le modèle est basé sur les FOSS dans votre pays.

Nom de Société	
Logo	
Pays	
Année de création	
Site Web	
Services offerts	
Section 1 : Perspectives et rapport d'Expérience	
Q1. Quand est-ce que votre entreprise a été fondée et combien de personnes a-t-elle embauchées ?	
Q2. Au cours de vos années d'exploitation, quels problèmes (par exemple obtenir le capital de démarrage, obtenir des crédits pour financer certains aspects de vos activités, construire une base de clientèle, embaucher les employés, trouver l'espace de bureau, obtenir les documents d'entreprise, etc.) avez-vous rencontrés ? ET les solutions possibles	
Q3. En regardant d'autres compagnies (à l'intérieur et en dehors de votre pays) qui peuvent offrir des services similaires aux vôtres, que diriez-vous fonctionne bien pour votre entreprise ?	
Q4. Quel est votre conseil pour quelqu'un qui crée une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et dans votre pays en particulier ?	
Section 2: Génération de Revenus	
Q5. Quels services (ex. formation, marketing, appui technique, hébergement et développement de logiciels, services de conseil, etc.) est-ce que votre société offre ?	
Q6. Lesquels des services en Q5 génèrent plus de revenus pour votre société ?	
Q7. Quel est le chiffre d'affaires annuel pour chacun des secteurs de services ?	

Q8. Quelles sont certaines des difficultés, le cas échéant, auxquelles vous devez faire face pour vous faire payer pour les services que vous offrez ?	
Section 3: Ligne de Service et Motivation de logiciels libres et open source	
Q9. Quelle est la motivation pour le choix de l'open source comme une affaire principale ?	
Q10. Développez-vous de nouveaux produits (logiciels et/ou matériels de formation) ou personnalisez-vous les solutions open source (logiciels sur mesure) pour répondre aux besoins de vos clients ?	
Q11. Quelles sont certaines des stratégies que vous utilisez pour commercialiser vos produits et services ?	
Q12. Qui sont vos clients les plus prolifiques et quel type de services demandent-ils le plus ?	
Q13. Est-ce que vous transcrivez (traduire en langues locales) certains de vos produits ?	
Q14. Comment décririez-vous votre entreprise, "une société open source pure" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels open source ou une "société hybride" qui développe, distribue et fournit des services autour de logiciels libres et open source et propriétaires ?	
Q15. Quels sont certains de vos plans d'affaires pour les prochaines années en vue d'améliorer la position concurrentielle de votre entreprise ?	

Études de cas complémentaires : Exemples d'Afrique du Sud et Australe

a) L'expérience d'OpenWorld Ltd

	<p>Raison Sociale: OPENWORLD LTD Fondé en: 2004 Effectif: 7 Pays: Kenya Site Web: http://www.openworld.co.ke Type d'Entreprise: Développement de logiciels libres et Formation</p>
---	---

Résumé

OPENWORLD LTD est une entreprise centrée sur la communauté, qui offre un large éventail de services professionnels et techniques utilisant exclusivement les technologies open source. La vision de l'entreprise est d'être un leader du marché dans la fourniture et le support de l'open source auprès des diverses entreprises publiques et privées, du gouvernement et des PME au Kenya et dans la plus grande partie de la région Orientale d'Afrique. L'entreprise a été fondée en 2004 et emploie actuellement 7 personnes.

Introduction

OPENWORLD LTD a commencé à partir des économies du propriétaire et des investissements antérieurs. Le capital initial de la société s'est développé au fil du temps grâce aux revenus générés par le conseil, le développement et les ventes de logiciels de solutions open source et à la formation dans divers modules open source. La démarche stratégique d'OpenWorld était de commencer à petite échelle, d'encourager les partenariats et d'externaliser des services non essentiels liés à certains aspects opérationnels de l'entreprise. En adoptant un modèle de service pour l'entreprise, les dépenses en capital ont été réduites aussi.

La survie d'OpenWorld et une tentative de gagner un avantage concurrentiel en faisant des affaires autour de logiciels open source reflètent les réalités du marché local au Kenya. Certains de ces défis sont inhérents à toute entreprise, qu'elle soit open source ou propriétaire. Le besoin de développer la clientèle s'est traduit par la nécessité de penser en dehors de la boîte et d'aller au-delà des pratiques traditionnelles qui consistent à «attendre que les clients viennent à vous». En ce qui concerne l'infrastructure, la société avait dû payer pour avoir ses bureaux actuels. Pour l'enregistrement et les documents d'entreprise nécessaires, il était impérieux pour OpenWorld de conclure un contrat avec un cabinet d'avocats et un expert-comptable pour accompagner le processus. Le recrutement d'employés a nécessité la définition de la culture d'entreprise à partir de zéro ainsi que former des individus et inculquer la vision de la société d'open source et l'ouverture d'esprit.

Principale activité de logiciel libre et open source

En organisant des formations sur les logiciels libres et open source pour leurs clients et des ateliers réguliers, et en participant à des discussions sur invitation, etc, les dirigeants de la société ont réussi à informer d'autres entreprises et des cadres supérieurs qui n'étaient pas familiers avec les logiciels libres et open source sur les avantages du passage à l'open source. Ils ont ainsi démontré leur capacité de communication sur les services et produits qu'ils proposent.

Services

OpenWorld offre à sa clientèle divers services dans les domaines suivants : Conseil, Formation, développement de produits et accompagnement. Les trois derniers (décrits par les directeurs de l'entreprise qui sont la formation, les Systèmes et les Applications) rapportent à peu près des parts égales de recettes pour OpenWorld Ltd. L'entreprise déploie et soutient plus de 11 solutions d'entreprise, allant de serveurs (courrier, liste, fichier, impression, et base de données, etc.) aux Firewalls (pare-feux), aux Systèmes de Détection d'Intrusion et l'hébergement de site Web. Pour toutes ses solutions, OpenWorld adopte les logiciels open source et le modèle open source. La plupart des applications sont basées sur le Web et sont construites sur LAMP (Linux, Apache, MySQL et Perl, Python, ou PHP) ou le cadre Zope Application Server. L'infrastructure de la plateforme de la société est toujours basée sur UNIX ou Linux. Mais pour répondre aux besoins de ses clients, la stratégie d'OpenWorld Ltd est de proposer des services intégrés puisque la plupart de ses clients sont à la recherche de solutions totales ou de magasins où l'on trouve de tout. Les produits et services de l'entreprise sont commercialisés à travers des ventes directes, la publicité dans les médias locales, des campagnes de sensibilisation, et la formation mais aussi à travers des manifestations locales (Salons TIC, par exemple).

Les leçons tirées

Il pourrait y avoir d'autres entreprises au Kenya ou en dehors qui offrent les mêmes services et produits que OpenWorld. Cependant, ce qui a bien fonctionné pour l'entreprise au fil des ans, comme le directeur de l'entreprise le dit c'est, «Essayer ce qui n'a pas été testé, et être toujours prêt à faire les choses différemment en termes de réponse aux demandes des clients »

Conclusion

Une chose pour laquelle l'entreprise se passionne et qu'elle aimerait faire dans un avenir lointain, c'est la localisation de ses produits. Le Président Directeur Général a déclaré que « OPENWORLD ne s'occupe d'aucune localisation pour le moment. Je ne vais pas l'exclure dans l'avenir mais ce n'est pas une activité qui figure dans nos plans immédiats. Cependant, je suis passionné pour la transcription dans ma langue locale et si le temps le permet, je peux personnellement m'engager dans une telle activité.»

b) Le cas de GIS Global Image Ltd.



Raison sociale: GIS Global Image (PTY) Ltd.
Fondée en: 2000
Effectif: 17
Pays: Afrique du Sud
Site Web : <http://www.globalimage.co.za>
Type d'entreprise : Ventes et assistance produits SIG de logiciels libres et open source

Résumé

GIS Global Image (PTY) Ltd est une société basée en Afrique du Sud, qui se spécialise en Systèmes d'Information Géographiques (SIG). Essentiellement un SIG se sert de logiciels pour afficher les données de base sur une carte, qui peut aider les décideurs. La société se concentre sur les besoins des clients et utilise le logiciel le plus pertinent pour répondre à ces besoins. Pour y parvenir, GIS Global Image adopte un modèle hybride – fournissant des solutions et services logiciels à la fois autour de logiciels open source et logiciels propriétaires. GIS Global Image réalise des prestations de conseil relatifs aux systèmes d'information géographique (SIG) ; cela implique la conception et l'implémentation de systèmes, l'acquisition et l'analyse de données, des ateliers de formation et le renforcement des capacités. L'entreprise a deux succursales en Afrique du Sud : à Prétoria et à Stellenbosch et emploie actuellement 17 employés, dont 5 administrateurs. Ce réseau est élargi grâce à des partenariats stratégiques en Afrique australe et orientale.

Introduction

GIS Global Image (PTY) Ltd est le résultat de la fusion de deux sociétés (Urban Dynamics GIS et Plandata) en 2000, lui donnant l'avantage d'une infrastructure et base de données client existante et établie. Depuis ses débuts, GIS Global Image se concentre sur la prestation de services liés à la conception de systèmes et à la mise en œuvre ; l'acquisition de données et l'analyse ; les ateliers de formation et le renforcement des capacités. Ces systèmes sont généralement basés sur des plateformes Internet et Intranet, rendant les informations accessibles à une large base d'utilisateurs dans les organisations.

Traditionnellement, les services sont rendus aux organisations privées et publiques, qui visent à présenter leurs données organisationnelles sur les systèmes d'information géo-spatiaux basés sur la cartographie. Ces clients comprennent tous les niveaux hiérarchiques de la haute administration (Gouvernement National ; Gouvernements Provinciaux et Locaux) ; les sociétés para-étatiques dont la Commission pour l'Approvisionnement en Électricité d'Afrique du Sud (ESKOM) ; le Conseil pour la Recherche Scientifique et Industrielle (CSIR) et diverses compagnies privées qui mettent en œuvre ces progiciels cartographiques afin de prendre des décisions éclairées. GIS Global Image s'engage davantage dans des partenariats stratégiques avec d'autres sociétés et institutions pédagogiques. Ces partenariats renforcent la

capacité afin de fournir des services aux clients. Nous pouvons noter comme exemple le partenariat stratégique avec African eDevelopment Resource Centre (AeRC), qui est basée à Nairobi au Kenya, pour animer les ateliers pratiques sur les SIG et dispenser de la formation en SIG. Dans la même région, GIS Global Image a également un accord avec Organizational Management Systems (OMS), basée également à Nairobi, pour mettre en œuvre les Systèmes Géographiques dans la région d'Afrique orientale. D'autres partenariats existent aussi avec Maluleke, Luthuli & Associates, et une entreprise de planification du développement en Afrique du Sud, qui détient aussi des actions au sein de GIS Global Image. L'activité principale de l'Entreprise est basée sur les logiciels libres et open source.

Les produits et services

L'activité principale de Global Image, c'est d'offrir une variété de Systèmes d'Information Géographique ou des produits et services SIG pour permettre aux autorités locales ou aux municipalités d'accéder et de traiter l'information à partir des données SIG. Ce qui a bien fonctionné pour GIS Global Image au cours des années, c'est l'utilisation d'outils open source pour la formation de ses clients. La société organise souvent des ateliers de formation de 1 à 3 jours au cours desquels il effectue un transfert de compétences pratiques en SIG. Les participants, qui peuvent être des clients potentiels, apprennent aussi comment utiliser les produits phares open source de l'entreprise tels que le Papyrus. Les ateliers sont ouverts à tous mais les participants paient des frais pour couvrir les coûts pour l'impression du matériel de formation; aliments et boissons ; location de salle et du matériel ; les frais du formateur. Le produit de Papyrus, qui est basé sur des composants open source, peut être utilisé pour intégrer les informations provenant de divers secteurs au sein d'un département ou district d'un gouvernement local. La composante cartographie SIG de Papyrus est distribuée comme logiciel libre sous licence GPL. Le produit GIS@School est (actuellement) un logiciel propriétaire qui est utilisé par certaines écoles. La société envisage d'utiliser MapWindow GIS ou Quantum GIS – tous les deux Progiciel SIG – comme le logiciel de cartographie.

Avantages acquis grâce à des logiciels libres et open source

Comment est-ce que GIS Global Image Ltd. tire t-il profit des logiciels libres et open source? L'entreprise développe son propre logiciel, qui est fourni comme « Logiciel à télécharger gratuitement», bien qu'elle conserve le code source tout en personnalisant le logiciel en fonction de la demande. L'entreprise fait plus de personnalisation que de développement de nouveaux logiciels SIG. Cependant, la personnalisation du logiciel de la plupart des produits de la société n'implique pas la modification du noyau du logiciel, mais seulement la programmation OLE pour répondre aux besoins des clients. Les développeurs de logiciels d'entreprise ne sont pas directement impliqués dans un projet open source quelconque, mais s'ils personnalisent le logiciel qu'ils utilisent, l'entreprise se charge de remettre le logiciel personnalisé à la communauté, comme prévu dans l'accord de licence. Selon les propos du Directeur de la société, l'avantage du logiciel open source est de donner à l'entreprise "l'accès

au logiciel développé et maintenu par une communauté de développeurs plus large». Ainsi, l'open source agit comme un catalyseur pour réduire les coûts du développement et de maintenance du logiciel pour une entreprise relativement petite comme GIS Global Image.

GIS Global Image commercialise ses produits et services en utilisant le marketing par Internet, la méthode de bouche-à-oreille, des articles dans des publications locales, à travers les ateliers et la formation. La compagnie utilise une autre stratégie aussi - le marketing par appel d'offres. GIS Global Image doit soumissionner pour la plupart de leurs services, là où ils utilisent leurs produits. Cela signifie que la société accède à des demandes d'offres et grâce à l'appel d'offres, ils sont en mesure de présenter ou de commercialiser leurs produits.

Les défis dans la conduite des affaires en logiciels libres et open source

Malgré le fait de bénéficier d'une infrastructure et d'une base de clients existantes, l'expérience de GIS Global Image a encore beaucoup à apprendre aux PME du secteur des logiciels libres et open source qui opèrent en Afrique du Sud. Le rapport concernant l'expérience de l'entreprise peut être synthétisé comme suit:

- **Financement** : beaucoup d'institutions financières sont réticentes à financer les PME. L'Afrique du Sud a mis en œuvre le Financial Intelligence Centres Act (La Loi sur les Centres de Renseignements Financiers) en 2001. L'un des objectifs de cette loi est de mettre fin au blanchissement d'argent mais en même temps, d'imposer des restrictions sur l'octroi de crédit aux entreprises. La solution possible de GIS Global Image dans ce climat est de financer des activités par leurs propres ressources, mais cela peut également entraver le flux de trésorerie. Une autre solution possible pourrait être de conclure des partenariats afin qu'une entreprise soit en mesure de partager des ressources pour développer des logiciels, et ainsi partager les risques.
- **Ressources humaines** : GIS Global Image a eu à expérimenter le fait qu'il est parfois difficile de retenir les meilleurs employés, surtout dans les marchés où les secteurs des services et les entreprises sont en concurrence pour avoir le personnel qualifié rare.
- **Offre de service**: travailler avec les départements gouvernementaux, mettre en œuvre les solutions SIG basées sur l'open source est souvent difficile, car les clients sont parfois sceptiques puisqu'ils ne connaissent que les solutions propriétaires telles qu'ESRI ArcGIS. Souvent, certains reconnaissent que les frais de licences sont excessivement élevés, ce qui crée des opportunités pour des solutions basées sur l'open source. A cet égard, la position de GIS Global Image apparaît plus avantageuse.
- Ne vous concentrez pas seulement sur la solution, mais éduquez vos clients aussi. Éduquer le client va au-delà de la simple formation ou de la livraison/affichage de documentation ; c'est l'éducation au sujet du sens du concept open source. Par exemple, GIS Global Image montre que certains de

leurs clients dans les démembrements de l'administration locale ne réalisent pas que l'Afrique du Sud a adopté une stratégie open source en 2007. En informant les administrations locales à ce sujet, l'entreprise éduque ses clients au fur et à mesure qu'ils font la promotion de leurs produits et services.

Facteurs-clés pour utiliser avec succès le logiciel libre et open source

L'expérience de GIS Global Image en matière de création d'entreprise autour de logiciels libres et open source en Afrique en général et en Afrique du Sud en particulier sert de conseils utiles:

- En Afrique en général, il y a une problématique d'accès aux nouvelles technologies. Dans la plupart des pays l'accès à l'Internet est souvent bien limité, s'il est disponible ; il est souvent lent et disponible dans des locaux tels que les cyber cafés, télé-centres ou hôtels. Toutefois, au fur et à mesure que l'Afrique évolue et se trouve en position de compétition dans cette ère numérique, plusieurs gouvernements, opérateurs de télécommunication, quelques projets (AfriNic, par exemple) tentent d'aborder cette question. L'expérience de GIS Global Image permet d'affirmer que «les gens pourraient ne pas avoir accès à l'ordinateur individuel ou à l'Internet, mais ils ont des appareils mobiles (téléphones, assistants numériques personnels –PDA, etc.)». C'est ici que le Président-Directeur Général, Nico Elema, "pense que le marché consiste à fournir des applications pour accéder aux informations à travers ces appareils mobiles ».
- Créer une entreprise personnelle et professionnelle en ligne et sur le World Wide Web à l'aide d'un logiciel social. Un profil professionnel personnel peut être développé à travers des réseaux sociaux tels que LinkedIn (www.linkedin.com) et on peut faire la promotion d'une entreprise à travers le site Web de société, les flux RSS, les blogs du personnel, etc.
- S'impliquer dans des projets de logiciels libres et open source et dans des discussions sur les listes de diffusion, forums, conférences, etc. L'expérience de GIS Global Image est que ce ne sont pas tous ceux qui sont des développeurs de logiciels qui peuvent contribuer au code du logiciel, mais beaucoup peuvent parvenir à connaître les logiciels et les systèmes si bien grâce à l'utilisation constante et à l'auto-apprentissage. De tels individus peuvent fournir la formation et le soutien dans le logiciel. Cela va créer le marché de logiciels libres et open source, qui peut conduire à un meilleur développement de logiciels. Si vous êtes en mesure de contribuer aux discussions sur l'open source et de développer un profil en ligne, ce qui indique que vous êtes un spécialiste soit en codage, formation ou soutien, vous pourriez avoir une meilleure chance d'être impliqué dans les projets et d'élargir votre base d'activité et de clientèle.
- Les clients ne se soucient pas souvent du logiciel utilisé, mais de la solution et s'il est en mesure de répondre à leurs besoins ou pas. Souvent, les débats se focalisent trop sur les détails techniques et non pas sur la solution.
- L'Afrique est extrêmement diverse en termes de culture. Ce qui fonctionne dans d'autres régions du monde, pourrait ne pas fonctionner comme une copie carbone en Afrique. Les connaissances locales et l'expérience sont donc

essentielles, afin de comprendre le marché.

En Afrique du Sud en général, tous les éléments ci-dessus seront évidemment applicables. Développer des solutions qui sont basées sur l'Internet donnera l'accès à de nombreuses personnes, mais là encore l'expérience de GIS Global Image montre que l'avenir réside peut-être dans les technologies mobiles. Beaucoup considèrent l'Afrique du Sud comme un leader dans l'open source comme indiqué par l'adoption de la stratégie du logiciel open source par le Parlement de l'Afrique du Sud. Partant de l'expérience de GIS Global Image, le Président Directeur Général suppose que toute entreprise ou individu faisant des affaires dans le domaine de l'open source en Afrique du Sud doit utiliser cette initiative du gouvernement comme un levier, surtout s'il fait des affaires avec le gouvernement.

Le modèle de génération de revenus

La majeure partie des recettes de l'entreprise provient des ventes et des services de maintenance de son produit phare, Papyrus Spatial MIS, avec les Services SIG (Conseil, par exemple) en deuxième position. Actuellement, peu de revenus sont générés au moyen des ateliers et la formation où l'on utilise le logiciel SIG, mais il est prévu que ce volet s'élargisse à l'avenir.

Travail en réseau

L'une des pierres angulaires de l'entreprise est construite sur les relations clients et les réseaux. Être dans une position où les clients se fient au prestataire de services pour qu'il réponde aux besoins des utilisateurs, est un atout précieux pour l'organisation. Établir des relations avec les clients là où ils sont en mesure de faire le marketing de bouche-à-oreille est l'une des méthodes les plus précieuses en marketing.

Afin de maintenir cette relation de travail en réseau, les clients existants jouissent d'accès préférentiel aux annonces de nouveaux modules et de logiciels. Les clients existants ont également des taux préférentiels lorsque les ateliers en SIG, auxquels ils veulent participer sont présentés.

Leçons retenues

Dans un marché où il y a des fournisseurs de logiciels propriétaires prédominants (Logiciel ESRI ArcGIS) les besoins individuels doivent être évalués pour déterminer si cette organisation spécifique est prête à être « convertie » en solutions de SIG basées sur les logiciels libres et open source. Souvent la réponse réside dans la mise en œuvre d'une solution hybride où les éléments de logiciels propriétaires et logiciels libres et open source sont utilisés, ce qui offre également des avantages aux organisations. Les SIG basés sur les logiciels libres et open source sont plus facilement introduits là où les utilisateurs n'ont pas d'expérience antérieure dans les logiciels SIG, et ne se soucient réellement pas de la technologie, mais de la solution qui peut être apportée à travers le logiciel.

c) FutureSoft : Redynamiser les ressources des logiciels par le biais de logiciels libres et open source

	Raison Sociale: Future Software Resources Nigeria Ltd. Fondée en: 1998 Effectif: 5 Pays: Nigeria Site Web: http://www.futuresoft-ng.com Type d'Entreprise: Les solutions d'Entreprise en logiciels libres et open source
---	--

Résumé

Future Software Resources Nigeria Ltd. est un nouveau fournisseur de solutions Web clé en main opérant au Nigeria en partenariat avec DigiRev LLC (USA) et Paperless Staffroom Ltd (Royaume Uni). La société a été fondée en 1998, mais est restée inactive jusqu'au début de 2008 lorsque la direction a complètement changé la marque et a changé l'orientation vers la conception de sites Web, l'hébergement de sites Web, et la création de solutions logicielles qui sont essentiellement basées sur les logiciels open source. Actuellement FutureSoft a 5 employés à plein temps. Des consultants et développeurs de logiciels travaillent également avec l'entreprise sur une base contractuelle.

Introduction

La mission de Future Software Resources Nigeria Ltd. est de fournir une gamme de services qui permettent aux petites, moyennes et grandes entreprises ainsi qu'aux individus d'héberger leurs sites Web sur le World Wide Web. La compagnie fournit des services relatifs à l'enregistrement de nom de domaine, au développement et à l'hébergement de sites Web, développement et maintenance de commerce en ligne et applications pour le Web.

L'expérience fondamentale de FutureSoft est d'essayer de maintenir les coûts à un minimum en réutilisant les composants open source et en externalisant le développement des activités essentielles. La société a connu un début favorable dû au fait qu'elle a évité de prendre des crédits bancaires et détenait le privilège d'avoir des bureaux sans payer de loyer.

Les procédures d'enregistrement de la société n'étaient pas difficiles. Néanmoins, le Président-Directeur Général a indiqué que « la meilleure chose à faire est de passer par un cabinet d'avocats ».

Au cours de ses années d'exploitation, les problèmes que la compagnie avait connus étaient liés à la recherche de main-d'œuvre qualifiée qui est prête à travailler pour un bas salaire. Selon le Président Directeur Général, la solution de l'entreprise à ce problème consiste à externaliser la majeure partie de leur travail en Inde, où la société a trouvé des développeurs hautement qualifiés, qui sont disposés à travailler à des taux très bas.

Vision d'Affaires en logiciels libres et open source

La stratégie de l'entreprise était de réduire les principaux coûts de démarrage

liés au développement du site Web, la conception et l'impression de leurs propres cartes de visite, les papiers à en-tête, les factures et les reçus.

Qu'est-ce qui a bien fonctionné pour Future Software Resources Nigeria Ltd.? En regardant d'autres entreprises au Nigeria et en dehors qui offrent des services similaires, l'entreprise est bien positionnée pour concurrencer et bénéficier des produits de logiciels libres et open source et des services car, comme le Directeur l'a indiqué, « nous respectons les délais et fournissons des produits et des services de qualité. La compagnie s'appuie non seulement sur son responsable informatique et les compétences de son personnel, mais nous travaille également avec des consultants, qui sont en mesure d'offrir, à temps, des logiciels de travail ou solutions dont les clients ont besoin; à partir de la rédaction de documents jusqu'à l'élaboration de stratégies de marketing conventionnelles et en ligne, des conceptions graphiques, le développement de contenu, etc.

Travail en réseau

Ayant acquis l'expérience en création d'entreprise autour de logiciels libres et open source en Afrique en général, et au Nigeria en particulier, Future Software Resources Nigeria Ltd. propose des conseils aux PME faisant des affaires autour de logiciels open source pour qu'elles envisagent les mesures suivantes:

- Identifier les besoins du marché cible. L'étude de marché est la clé. Il n'y a pas de sens à développer une solution dont personne n'a besoin.
- Localiser la solution afin de la rendre performante pour le marché cible. La localisation peut aller du contenu jusqu'aux fonctionnalités réelles. Avec une planification correcte, la société voit open source comme un grand moyen de génération de richesse.
- S'assurer que les fonctionnalités du logiciel sont testées avant de le déployer chez un client potentiel. La recherche de différents types de logiciels qui font la même chose est très importante. S'engager et comprendre le projet de logiciel libre et open source que vous personnalisez, distribuez ou localisez .

Le modèle de génération de revenus

Parmi les produits et services de l'entreprise, les solutions d'entreprises génèrent une grande partie des recettes. Toutefois, la société envisage de publier une série de solutions pédagogiques dans un avenir proche, qui, espère-t-elle, pourront correspondre, si non dépasser, les flux de revenus actuellement générés par les solutions d'entreprises. La compagnie s'active également sur la création d'une marque forte, une gamme de produits, ainsi que l'augmentation du personnel.

Leçons retenues

La participation à des projets open source et les communautés: Future Software Resources Nigeria Ltd. s'est rendue compte que pour s'aventurer dans le business des logiciels libres et open source, une société doit avoir des

hommes ayant une vaste expérience et de bonnes références quant à la participation à des projets libres et open source et l'interaction avec les communautés. L'entreprise a un expert en logiciel libre et open source, qui a fait beaucoup de recherches sur les projets open source avant de rejoindre l'entreprise. Il est chargé de tester différentes solutions open source et de trouver, selon le Président-Directeur Général, «les meilleurs modèles de fonctionnement pour nos clients dans le marché africain. L'entreprise évalue aussi les développeurs chez qui elle externalise le développement de solutions en s'assurant que ces derniers ont de bonnes références par rapport aux projets libres et open source et les communautés.

Conclusion

La société partage également ses efforts en matière de personnalisation avec les communautés et les développeurs qui veulent mettre en œuvre des personnalisations similaires. Geste de bonne volonté, Future Software Resources Nigeria Ltd. fait don d'une partie des ses bénéfices à certains projets open source et communautés, dont l'entreprise souhaite taire les noms. Ce qui manque présentement à l'arsenal open source de la société, c'est une politique complète open source. A cet égard, le Président-Directeur Général a déclaré: "Nous travaillons actuellement pour mettre sur pied une politique open source".

d) Linux Holdings (Pty) Ltd : Former les Utilisateurs de Linux en Afrique du Sud



Raison sociale : Linux Holdings (Pty) Ltd.
 Fondée en : 2003
 Effectif : 9
 Pays : Afrique du Sud
 Site Web : <http://www.linuxholdings.co.za>
 Type d'entreprise : Formation Linux

Résumé

Linux Holdings est une entreprise basée en Afrique du Sud se focalisant principalement sur le développement et l'organisation de formations Linux destinées aux particuliers et aux entreprises libres et open source intéressées en Afrique du Sud et dans les pays limitrophes. Fondée en 2003 et avec 9 employés, Linux Holdings vise à être un leader dans l'environnement éducatif open source.

Introduction

Le personnel de base de Linux Holdings Ltd se compose d'enseignants qui utilisent fréquemment les résultats des sondages auprès de leurs clients pour déterminer les besoins en formation du marché des logiciels libres et open source. Ils conçoivent les programmes de formation et produisent les outils personnalisés pour les clients de l'entreprise. En tant que tentative de programme scolaire, le Président-Directeur Général a résumé le profil de l'entreprise comme étant composé d'un personnel doté d'une expérience

collective en matière de conception de programmes et de formations. L'entreprise développe ses propres outils de formation, ce qui a grandement contribué à la "réussite de nos étudiants", a déclaré le directeur. En ce qui concerne Linux Holdings, la motivation pour s'impliquer dans la formation Linux comme un objectif majeur correspond à la motivation, l'intérêt et l'expérience du directeur dans le domaine du logiciel libre et de l'open source; "C'est un domaine [open source] que j'ai aimé et que je connais. Il est inutile de faire des affaires dans un domaine que vous détestez ou qui ne vous dit pas grand-chose. Un secret de la réussite dans les affaires consiste à avoir du plaisir dans ce que vous faites et qui vous passionne. De cette façon votre chance de réussir augmente".

La vision d'entreprises en logiciels libres et open source

Linux Holdings est le résultat de la combinaison de l'expertise et de l'expérience à divers niveaux. Le coeur d'activité de l'entreprise est basé sur la formation Linux. La société offre également d'autres services open source en marketing, hébergement de serveurs et en développement de logiciels. Au cours des dernières années, Linux Holdings a capitalisé de l'expérience en matière de mobilisation de capital pour le démarrage, l'obtention de crédits pour financer les initiatives d'entreprise en Afrique du Sud, le développement d'une base de clientèle, le recrutement de personnel, l'acquisition de locaux pour les bureaux, l'obtention des documents de société, etc. Les aspects suivants démontrent l'expérience de Linux Holdings :

- Un bon plan stratégique est mis en place, avec la possibilité de l'étendre et d'accommoder des changements imprévus dans les conditions du marché. Disposez d'un plan de 3 ans et de 5 ans avec des stratégies pour des échéances plus courtes.
- Fixer des objectifs réalistes et réalisables. Commencer petit et puis se concentrer sur une extension ordonnée du capital.
- Avant de démarrer les affaires, identifier ce qui est nécessaire et souhaité dans l'industrie ou marché cible. Parler aux gens, faire des enquêtes et savoir ce que font vos concurrents. Ensuite, prendre ce qui est nécessaire et demandé et le livrer comme produit.
- Être bien informé au sujet du monde des affaires et connaître les lois régissant les affaires dans le pays. Beaucoup de problèmes rencontrés dans les affaires sont dus à un manque de connaissance préalable des lois qui régissent un domaine d'activité particulier. En outre, le chef de la compagnie résume ainsi comment le manque de connaissance préalable peut conduire à des défaillances d'entreprise: "les problèmes financiers proviennent de la méconnaissance de planification financière. Ne pas connaître son produit est une cause d'échec de sa commercialisation.. Ne pas comprendre le contrôle de qualité, de marketing et de relation publique crée des problèmes dans ces domaines".

Prenant en compte ces expériences, les conseils du directeur de Linux Holdings pour quelqu'un qui développe une entreprise autour de logiciels libres et open

source en Afrique en général, et en Afrique du Sud en particulier sont:

- la nécessité de comprendre les lois du pays concernant l'entreprise,
- travailler avec les logiciels libres et open source et apprendre les avantages offerts par ces solutions,
- s'intéresser à ce que font vos concurrents potentiels, apprendre d'eux et envisager d'autres services correspondant à des besoins pour les clients.

Si vous êtes en mesure d'offrir des services de qualité supérieure à ceux de vos concurrents, alors vous réussirez dans les affaires. «La qualité est toujours la partie la plus importante d'une activité», a dit Kin Le Roux, Président-Directeur Général de Linux

Le modèle pour générer des revenus


La formation compte pour 80% des revenus. Linux Holdings fait face à un défi unique en matière de formation d'une génération d'utilisateurs de Linux en Afrique du Sud. L'association du mot «libre» avec le logiciel libre open source doit être gratuite également ou tout au moins, très bon marché. Linux Holdings a fait remarquer que cette façon de penser ne tient pas compte des coûts et des ressources (humaines et matérielles) que la société supporte en formation, ce qui peut être le même ou parfois plus élevés que d'autres cours de formation en informatique offerts par d'autres entreprises de formation.

Linux Holdings a une politique ferme qui consiste à être payé avant la prestation de services ou avant l'immatriculation des étudiants et l'achèvement de leurs cours. «Le département finances de Linux Holdings maintient agressivement (pas d'une façon impolie ou menaçante) de façon aussi basses que possible les encours des clients» a déclaré le Président-Directeur Général. Le département marketing, en revanche, est responsable de la création et de l'amélioration des outils de formation pour Linux Holdings. Toute la formation est faite en anglais. La société a environ 20 apprenants inscrits par session dans son programme académique. La formation d'entreprise reçoit environ 5 à 8 apprenants par cours. Tous les apprenants doivent être informés avant le démarrage de la formation qu'ils doivent payer avant le 5 du mois, autrement ils ne seront pas admis dans la salle de cours.

Travail en réseau

La société a une façon unique de faire le marketing. Par le biais d'enquêtes, le département marketing identifie ce qui est attendu et souhaité et ensuite à partir des résultats, la compagnie crée le produit correspondant à ce besoin. Parfois cela se fait via le site Web de la société et en téléphonant aux clients actuels.

e) L'expérience de Linux Solutions

	<p>Raison sociale : Linux Solutions Ltd. Fondée en : 2000 Effectif : 10 Pays : Ouganda Site Web : http://www.linuxsolutions.co.ug Type d'Entreprise : Ventes de Logiciel et de Matériel informatique</p>
---	--

Résumé

Linux Solutions a été fondée en 2000 et emploie actuellement 10 personnes. L'entreprise a démarré comme une société open source pure mais en raison de la nature du marché de logiciels en Ouganda, où les clients sont habitués aux logiciels propriétaires, Linux Solutions considère qu'il est bon d'intégrer d'autres services et produits comme un moyen de rester compétitif et assurer la survie de l'industrie. La société offre une large gamme de services et de produits y compris l'assistance technique, le conseil, le déploiement de logiciels, la fourniture de matériel informatique et les services réseaux.

Introduction

Linux Solutions Ltd est engagé dans la promotion et dans le business de logiciels libres et open source depuis plus de huit ans. La motivation de l'entreprise à choisir l'open source comme une activité principale relève de trois piliers principaux:

- fournir un service dans le but d'encourager l'adoption des logiciels open source en Ouganda;
- prouver au monde des affaires que l'open source fonctionne et qu'il est rentable;
- se tailler une place spécifique qui donnerait à la société un avantage concurrentiel.

Quand on lui a posé la question de savoir jusqu'où Linux Solutions est allée dans la réalisation des orientations ci-dessus, le Président-Directeur Général a déclaré: "Nous avons enregistré des succès en tout. En 2008, il y avait 15 sociétés qui offraient des services Linux dans le marché de logiciels libres et open source ougandais. De nombreuses entreprises ont choisi open source comme solution pour les systèmes d'exploitation sur les serveurs. Ainsi, l'Ouganda est un pays qui a une très haute concentration de serveurs informatiques s'appuyant sur l'open source. Aujourd'hui, l'assistance technique pour les outils libres et open source est aussi facile à trouver que celle proposée pour Windows. Il y a un groupe d'utilisateurs de Linux qui compte plus 300 membres locaux ougandais dont la plupart sont employés dans des entreprises open source".

La vision d'entreprise en logiciels libres et open source

En raison de son expérience de longue date et de son implication dans les logiciels libres et open source en Ouganda, Linux Solutions a rencontré nombre de problèmes et a utilisé des stratégies pour y faire face. L'entreprise a identifié les éléments suivants comme obstacles possibles à l'encontre de ceux qui veulent faire des affaires autour des logiciels libres et open source en Ouganda :

- l'obtention de capital de démarrage d'entreprise et le financement de nouveaux projets ou d'initiatives;
- l'approvisionnement en produits internationaux;
- la gestion du personnel et la comptabilité;
- la gestion et la rétention des ressources humaines;
- les mauvaises habitudes de paiement par les clients.
- les prérequis pour répondre aux critères des contrats gouvernementaux.

En abordant certains de ces problèmes, Linux Solutions a dû démarrer comme une petite entreprise avec quelques individus et avec peu d'argent et de ressources à leur disposition. Progressivement, l'entreprise s'est appuyée sur des revenus entrants pour faire croître l'entreprise. Bien que les contrats gouvernementaux soient lucratifs, Linux Solutions préfère les clients du secteur privé par opposition aux contrats gouvernementaux. Cette démarche peut être due au fait que les clients du secteur privé sont souvent des petites institutions, plus clairement focalisées sur leurs besoins, moins bureaucratiques, et souvent paient leurs clients plus rapidement que les ministères gouvernementaux.

Linux Solutions emploie un expert comptable à plein temps et un consultant financier externe sous contrat pour conseiller dans les questions financières et comptables de la société. En traitant avec ses clients, Linux Solutions met en place des modalités de paiement qui sont strictement appliquées et discutées avec les clients avant de s'engager dans toute forme de contrat. Concurrencer ou coopérer: Fondée en 2000 lorsqu'aucune entreprise n'envisageait de faire des affaires autour des logiciels libres et open source en Ouganda, Linux Solutions peut être décrite comme 'le grand-père' de toutes les compagnies open source en Ouganda. Quand les nouveaux acteurs ou des PME basées sur open source débarquent sur le marché, Linux Solutions leur tend la main, simplifiant et expliquant aux nouveaux venus comment traiter avec des clients potentiels. Pour sa part, la société éduque ses clients autant que possible au sujet du logiciel qu'elle déploie et maintient. Cette approche, selon le Président-Directeur Général, "fait qu'ils (les clients) nous accordent plus d'importance". Un autre aspect qui a fonctionné correctement pour l'entreprise dans ses activités est le fait qu'ils sont toujours disponibles pour offrir une assistance lorsque c'est nécessaire.

La société déploie beaucoup d'effort pour assurer qu'elle est excellente quant à la promptitude en matière de prestation de services. L'entreprise a localisé le navigateur Web Firefox il y a quelques années comme une activité pro bono.

Cependant, la société n'est plus impliquée dans toute localisation de logiciels, car, comme l'a dit le Directeur, il n'y a "plus d'argent à gagner". Linux Solution commercialise ses produits et services par le biais de marketing direct, groupe de ciblage marketing, les sections classifiées de la presse écrite, son propre site Web, par courrier électronique à quelques agents connus et les groupes d'intérêt, et par les lancements de produits auxquels le public est invité à regarder les démos. Les plans d'affaires de Linux Solution pour les quelques prochaines années visent à améliorer sa position concurrentielle et incarnent les éléments suivants :

- améliorer la gestion du service client;
- disposer d'une main-d'œuvre technique hautement qualifiée qui a également des compétences en matière de ventes et de service à la clientèle;
- améliorer l'image de marque de l'entreprise;
- adapter le marketing pour répondre aux types de clients cibles de la société;
- répondre aux besoins des personnes et réduire l'accent sur la technologie dans la communication avec les clients.

Services

Pour une partie de ses activités principales, Linux Solutions fournit et soutient les technologies fournies par www.ncomputing.com, www.inveneo.org, et des logiciels antivirus de www.kaspersky.com.

Tous les services (Soutien Technique, Conseil, Déploiement de logiciels, Fourniture de matériel informatique, et Travail en réseau) de Linux Solutions sont un mélange de logiciels open source et propriétaires. C'est parce qu'un nombre des clients de la société demande des services sur les logiciels open source et propriétaires. Parmi les services, le déploiement de logiciels et la fourniture de matériel informatique génèrent plus de revenus pour Linux Solutions. Dans le contexte de l'entreprise, le déploiement de logiciels signifie vendre les logiciels anti-virus et anti-spam, l'installation de serveurs Firewall/MailFile/DNS/Proxy (sur Linux) entre d'autres.

Linux Solutions fait plus de personnalisation de solutions existantes open source que de développement de nouvelles solutions. Certains des logiciels open source que la société a personnalisés comprennent Squid, Webmail, (SquirrelMail), Webmin, OpenVPN, etc. La personnalisation n'est pas habituellement au niveau du code. La société a trois développeurs expérimentés dans l'open source dont la principale responsabilité est de mettre au point les interfaces, et les options de déploiement pour faire certains travaux pour leurs clients. Toute amélioration ou modification que l'entreprise fait sur les logiciels open source est publiée sur les listes de diffusion.

Leçons retenues

Suite à cette expérience, le conseil de Linux Solutions à quelqu'un qui veut fonder une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et

en Ouganda en particulier est d'éviter de se spécialiser sur un seul secteur de service ou de produit. Par exemple, démarrer une entreprise dans laquelle on vendra des ordinateurs avec Ubuntu pré-installé, ou créant un centre de formation pour enseigner les cours Linux. Selon le Président-Directeur Général, il y a une nécessité de diversifier afin de s'assurer qu'au fur et à mesure qu'une source de revenus diminue dans un secteur de services, une autre vous renfloue probablement. Dans ce marché, les PME doivent avoir d'autres services ou produits qui complètent leur opportunité focalisée sur l'open source afin de survivre.

f) L'expérience d'Amest Santim Systems PLC

 <p>Amest Santim Gen. Biz. Private Limited Company</p>	<p>Raison sociale : Amest Santim Systems PLC Ltd. Fondée en : 2005 Effectif : 5 Pays : Éthiopie Site web : http://www.amestsantim.com Type d'entreprise : Formation en logiciels libres et open source, développement de logiciels, hébergement de sites Web</p>
---	--

Résumé

Amest Santim Systems plc est une entreprise éthiopienne de développement de logiciels et d'hébergement de sites Web qui offre un éventail de services y compris dans le domaine enregistrement de nom, le travail en réseau, la maintenance, le Conseil TIC, l'externalisation, etc. Actuellement la société a cinq employés à plein temps et réalise 90% de son chiffre d'affaires dans le développement de sites Web, 7% dans l'hébergement de sites Web et 3% avec d'autres services.

Introduction

En 2005, deux spécialistes éthiopiens en TIC, armés d'un capital de départ d'environ \$ 200 US et quelques ordinateurs à domicile se sont réunis pour former Amest Santim Systems plc. Pour ses fondateurs, la plus grande motivation pour s'impliquer dans le business open source est l'idée "de ne pas réinventer la roue". La plupart des outils open source dont les fondateurs avaient besoin pour le développement de logiciels et les sites Web sont disponibles gratuitement pour téléchargement, utilisation et modification. Le Président-Directeur Général, Nahom Tamerat Endale, a fait remarquer que ces outils "peuvent être complètement fiables". La culture de passion pour l'open source dans beaucoup de cas incite les entreprises à se concentrer sur l'amélioration des outils et des logiciels existants au lieu de créer de nouveaux projets. Mais pour Amest Santim Systems plc., l'idée de "ne pas réinventer la roue a ajouté des avantages en faveur de la compagnie. "Ainsi à la fin, l'effort que vous aurez à déployer dans ce projet serait 1/10 de ce que vous auriez à donner si vous deviez développer [l'outil] vous-même et par conséquent, nous

choisissons [les outils open source] chaque fois que c'est applicable".

L'Éthiopie est un pays doté de plusieurs collèges privés et le gouvernement a également augmenté de près de dix fois le nombre de ses universités, et en conséquence, il y a de nombreux diplômés universitaires en TIC.

L'approche des deux fondateurs d'Amest Santim Systems au sujet du capital de démarrage était de faire en sorte que l'entreprise s'autofinance. Au début, les deux fondateurs, actuellement directeur général et l'autre directeur technique se sont servis de leurs ordinateurs pour travailler sur les projets à partir de leur propre domicile. Après les six premiers mois, ils ont utilisé l'argent qu'ils ont gagné pendant cette période pour louer et meubler ce qui est présentement le complexe de bureaux de la société. Par ailleurs, les deux fondateurs ont apporté leurs propres ordinateurs de la maison. Un an plus tard, toujours avec l'argent qu'ils ont gagné, ils ont acheté de nouveaux ordinateurs et ont embauché de nouveaux employés et ainsi de suite. Réfléchissant sur cette expérience, le Président-Directeur Général a fait remarquer... «Alors nous pouvons dire que nous avons commencé avec rien du tout. En effet, le chiffre exact était 2000 ETB (approximativement \$ 200 US pour les démarches en vue de l'obtention de la licence et d'autres coûts que nous avons encourus lorsque nous avons lancé l'entreprise».

La vision d'entreprises en logiciels libres et open source

Le conseil du Président-Directeur Général d'Amest Santim Systems plc. à une personne désirant créer une entreprise autour de logiciels open source en Afrique en général et en Éthiopie en particulier est:

- Rendez les prix de vos produits et services abordables;
- Assurez-vous que tout ce que vous proposez corresponde à un besoin et que le client va vraiment l'utiliser;
- Personnalisez les logiciels autant que vous pouvez, impliquant vos clients dans le processus.
- Soyez honnête au sujet de votre produit, ce qu'il peut faire et ce qu'il ne peut pas faire. Ne promettez pas ce que vous ne pouvez pas livrer ou ce que vous ne pouvez pas faire ou ce que le logiciel ne peut pas faire;
- N'essayez toujours pas de vendre aux clients les logiciels que vous avez reçus gratuitement même lorsque vous les avez personnalisés...Soyez créatifs pour trouver les moyens de mériter votre salaire. Essayez de gagner des revenus de la maintenance de logiciels, entre autres;
- Soyez créatif! Soyez flexible!

Leçons tirées

Amest Santim Systems plc. a appris auprès d'autres sociétés impliquées dans d'autres activités en Éthiopie et dans les pays limitrophes à surmonter des défis uniques associés aux business menées dans l'open source et a vu son chiffre d'affaires monter en flèche en ce moment de récession économique. Il y

a beaucoup à apprendre des stratégies employées par l'entreprise pour attirer et construire une clientèle durable, embaucher un personnel compétent, exploitant ses propres revenus comme capital de démarrage.

Barrières à l'entrée

L'entreprise a rencontré une grande diversité de défis et de problèmes. D'abord et avant tout on note le défi de « construire une base de clientèle ». Déjà, Il y avait quelques firmes TIC bien connues et installées en Éthiopie lorsque l'entreprise a démarré en 2005. Ces sociétés avaient travaillé pour de nombreux grands clients (tels que les organes du gouvernement et les ONG et, par conséquent, ils avaient déjà une marge de manœuvre auprès d'eux. Ainsi, tout nouveau venu pourrait avoir à surmonter d'énormes défis et rivaliser avec l'environnement d'affaires établi. Mais Amest Santim Systems a persévéré, a étudié le marché TIC et a proposé quelques solutions possibles :


- Réduire les prix de leurs produits et services et même dans un cas, l'entreprise a fait le travail gratuitement
- Participer audacieusement à des soumissions publiques pour des projets, présentant la société professionnellement (ce qui est quelque chose que la plupart des autres ne semblent pas être capables de faire...) etc.

Une fois que la compagnie avait exécuté quelques projets prestigieux, les clients ont commencé à venir à Amest Santim Systems plc. au lieu que la société aille solliciter du travail auprès des clients. Un autre problème auquel la société a fait face était (et qui dans une large mesure, existe toujours) le manque de main-d'œuvre qualifiée.

Conclusion

Même si Amest Santim Systems plc a pu suivre ces conseils dans son fonctionnement et en traitant avec les clients, faire des affaires n'est pas sans difficultés, surtout quand il s'agit de la recherche de clients, de la formation, de l'embauche du personnel et de se faire payer pour les services que la compagnie offre.

g) CENFOSS - Utilisant les logiciels libres et open source pour les affaires

	<p>Raison sociale : CENFOSS Ltd. Fondée en : 2006 Effectif : 12 Pays : Mozambique Site Web : http://www.cenfoss.co.mz Type d'Entreprise : Formation en logiciels libres et open source, développement de logiciels, hébergement de sites Web</p>
---	---

Introduction

CENFOSS – CENTRO DE FORMACAO EM OPEN SOURCE SOFTWARE a été fondé en 2006 à Maputo comme le premier Centre officiel de Formation en Logiciels libres et open source au Mozambique. Au milieu de 2007, la société a commencé à offrir des services dans le domaine d'hébergement de sites Web, conception de sites Web et conseil en logiciels libres et open source. L'idée de CENFOSS a commencé après un atelier en Mozambique en 2006. L'utilisation de logiciels libres et open source n'était pas une nouveauté au Mozambique. Mais jusqu'à cette date, aucun des centres de formation, aucune des écoles ou des universités ne considérait le logiciel libre et open source comme une entreprise de formation et de services. Moi, Celso, en compagnie d'autres anciens d'InWent, Ricardo Mario Taca, avons décidé de développer des outils de formation pour les cours. Mais il fallait un local et du matériel informatique pour faire les cours. A ce moment-là aucun d'entre nous, les anciens, n'avait assez d'argent pour le débiter».

CENFOSS a été enregistré avec 4 partenaires, Celso Timana, Eduardo Timana, Ana Soares et Olga Reina, un seul partenaire avec l'expérience en logiciels libres et open source. Le reste des partenaires avait accordé un soutien logistique à CENFOSS. Nous avons démarré les cours en logiciels libres et open source avec deux formateurs, un à plein temps et un autre à temps partiel. De septembre 2006 jusqu'à février 2007 CENFOSS avait 3 employés. Maintenant, deux des fondateurs ont quitté CENFOSS pour permettre à deux autres d'intégrer CENFOSS: Orvalho Augusto et Rui Reina. Et depuis lors les effectifs du personnel a augmenté jusqu'à 12 employés dont:

- Deux sont des partenaires CENFOSS
- Trois secrétaires qui se relayaient
- Cinq techniciens
- Deux assistants de bureau

Puisque nous avons plus de 10 employés au Mozambique, cela veut dire que nous sommes une entreprise moyenne.

Quels services ou quelles solutions logicielles sont offertes?

L'une des principales offres que nous avons dans nos services a été la configuration de serveur courrier. Actuellement, plus d'entreprises, de petites et moyennes entreprises, sont de plus en plus conscients des avantages d'avoir leur marque comme nom de domaine. Sans l'utilisation du logiciel libre et open source comme outil principal, il ne nous serait pas possible d'atteindre nos objectifs. Nous offrons le suivi de réseau à des sociétés qui veulent contrôler leur réseau par rapport à la consommation de bande passante. Nos services basés sur les logiciels libres et open source sont :

- serveur de messagerie – relais de courrier électronique/filtrage/, et webmail (Clamav, Amavis, Postfix, SpamAssassin, Dovecot, Squirrelmail and Zimbra) ;
- web Proxy – Squid;

- modélisation de base de données – MySQL, PostgreSQL ;
- serveur Web – Apache, lighttpd;
- système de Gestion de Contenu – Joomla, Drupal ;
- conseil statistique;
- conception de logiciels d'application – utilisant les langages de programmation tels que: Python, Java, PHP5, Perl.

Outre les avantages TCO, nous avons l'occasion de montrer à nos clients qu'il est possible de faire des affaires et d'avoir une entreprise qui utilise le modèle de logiciels libres et open source. Nos activités nous ont donné l'occasion de collaborer avec d'autres communautés autour de logiciels libres et open source.

Lien avec d'autres sociétés, agences, ONG et le gouvernement

CENFOSS a conclu des accords de coopération et des contrats avec plusieurs institutions allant du public au privé et les ONG.

- CodeWeavers – est une entreprise basée aux USA, qui développe l'outil open source Wine pour l'interopérabilité entre Windows et Linux et CrossOver Linux – un outil commercial open source ayant le même objet que Wine. CENFOSS est un client de Codeweavers.
- Le Ministère des Affaires Étrangères – CENFOSS a mis en œuvre et s'occupe de la maintenance du serveur de messagerie de ce ministère.
- L'Université Eduardo Mondlane, Branche des Mathématiques et d'Informatique - CENFOSS a conclu un accord de partenariat avec cette université pour la formation des professeurs. Jusqu'à présent, nous avons organisé un atelier sur les Affaires Libres open source avec 60 étudiants en 2008.
- SOCREMO – Banque de Micro finances – actuellement CENFOSS soutient GNU/Linux sur SOCREMO à l'aide d'un contrat d'assistance d'un an. Le travail implique plus de 150 ordinateurs d'appui et également 3 serveurs tournant sur GNU/Linux.
- CEDE, AMODE, RRD, ZE Servicios - CENFOSS offre les services d'hébergement de sites Web et de courriel à ces sociétés et organisations.

Qui sont nos cibles ?

Les clients de CENFOSS sont classés selon les services que nous offrons. Des étudiants d'université sont ceux qui ont le plus besoin de nos services de formation. Au début de 2008, nous avons commencé à offrir les services de conseil en matière de logiciels libres et open source. Depuis lors nous assistons des compagnies de télécommunications, des banques privées et les institutions gouvernementales.

Le tableau ci-dessous dresse une liste succincte de nos clients actuels:

Service Offert par CENFOSS	Les clients	Type d'entreprise & Service	Taille de la société
Formation en MySQL et Unix/FreeBSD	VODACOM Mozambique	Fournisseur privé GSM	Grande Entreprise
Formation et mise en œuvre des technologies pour les serveurs de Nom de domaine national	Télécommunication de Mozambique (TDM)	Établissement public pour les lignes de communication fixes et ISP (Fournisseur de services Internet)	Grande Entreprise
Configuration serveur de courrier électronique et formation Linux	Ministère des Affaires Étrangères	Établissement Public	-
Formation en CMS	Ministère de l'Intérieur	Établissement Public	-
Formation en Linux	Ministry of Commerce	Établissement Public	-
Formation en MySQL	Banque Commerciale d'Investissements – BCI	Banque Privée	Grande Entreprise
SoutienLinux , formation	SOCREMO	Banque Privée	Grande
Formation en Linux	GSTELECOM	ISP Privé	Grande
Formation en Linux	ISP Privé	Moyenne	
Formation en Linux	ISP Privé	Moyenne	
Hébergement Web et courriel	CEDE	ONG	Moyenne
Hébergement Web et courriel	AMODE	ONG	Moyenne
Hébergement Web et courriel	RRD	Société de Conception	Petite
Hébergement Web et courriel	Institut National de Navigation	Établissement Public	Grande
Hébergement Web et courriel	Ze Servicios	Firme Privée	Petite

Leçons retenues

Après avoir travaillé pendant presque trois ans avec les logiciels libres et open source nous avons acquis assez d'expérience au fil du temps. Nous avons eu à faire face à des situations où le logiciel libre et open source tout seul n'était pas la solution. Puisque nous soutenons de nombreuses sociétés qui font du business avec les logiciels libres et open source et qui utilisent les logiciels libres et open source, nous continuerons à accumuler de l'expérience et nous sommes mieux placés pour donner des conseils aux gens, aux entreprises et aux organisations au sujet de quelle technologie utiliser dans leur entreprise, mais aussi où et quand utiliser cette technologie.

Conclusion

CENFOSS s'est positionné sur le marché comme fournisseur de formation et de solutions basées sur les logiciels libres et open source. Jusqu'ici nous sommes le seul centre de formation entièrement dédié aux logiciels libres et open source au Mozambique. Cela ne nous donne aucun avantage sur les nouveaux arrivants, qui pourraient également être nos concurrents potentiels. Poursuivre rigoureusement une campagne de marketing, tisser des liens solides avec les clients anciens ainsi qu'avec les nouveaux clients constituent quelques-uns de nos objectifs pour les années à venir.

Test Module 2



Open World LTD

Question 1 : Quelle est l'activité principale de votre société?

- (a) La formation
- (b) La formation open source au profit de vos clients, organisation régulière d'ateliers
- (c) Défense de l'open source

Question 2 : La plupart des applications basées sur le Web tournent sur ?

- (a) SAJO - Sun Microsystem, Apache, Java et Oracle
- (b) LAMP - Linux Apache MySQL PHP
- (c) LNMP - Linux Nginx MySQL Perl

Question 3 : Quels sont les services fournis par Open World LTD?

- (a) Serveurs (courriel, liste, fichier, impression, base de données, etc.) pour Firewalls et les Systèmes de Détection d'Intrusion et hébergement Web.
- (b) La formation uniquement
- (c) La formation et le développement de site Web

Question 4 : Quelle est la vision de la société?

- (a) C'est d'avoir 120 nouveaux clients par mois
- (b) C'est d'être leader en matière d'approvisionnement et de défense de l'open source
- (c) La localisation de ses produits

Question 5 : Quel est le but de l'entreprise pour l'avenir?

- (a) La mise en œuvre de support sur serveurs Linux/Unix
- (b) La localisation de leurs produits
- (c) Adoption d'une certification de formation

GIS Global Image

Question 6 : Quelle est la spécialisation de la compagnie?

- (a) Étude de Données Géologiques (EDS)
- (b) Étude de Systèmes d'Informations Géographiques (ESI)
- (c) Normes de Cartographie Géographique

Question 7 : Les partenariats de la société sont basés sur:

- (a) l'Afrique du Sud uniquement
- (b) l'Europe et l'Afrique du Sud
- (c) l'Afrique du Sud et le Kenya
- (d) À travers l'Afrique australe

Question 8 : Quels logiciels open source votre société envisage-t-elle d'utiliser?

- (a) MapWindow GIS ou Quantum GIS
- (b) Quantum Solace
- (b) Mapping & Chart
- (c) OpenGIS

Question 9 : Indiquez deux défis pour GIS Global System

en faisant des affaires autour du libre.

Question 10 : Indiquez deux facteurs majeurs qui ont contribué à son utilisation réussie du libre.

Question 11 : Comment est-ce que GIS Global Image commercialise ses produits et services?

- (a) à travers Internet, la stratégie de bouche-à-oreille, les articles dans les publications locales, à travers les ateliers et la formation
- (b) se servant uniquement de l'Internet
- (c) distribution de prospectus dans les universités

Question 12 : Les Ateliers et la Formation représentent la moitié des sources de recettes de la société.

- (a) Vrai
- (b) Faux

Question 13 : Quels avantages les clients de la compagnie ont-ils?

- (a) Des remises sur les produits de la société
- (b) À la fin de l'année les clients de l'entreprise obtiennent une mise à jour gratuite de leurs produits
- (c) Ils accèdent à de nouveaux modules et aux annonces de logiciels et ils bénéficient également de taux préférentiels au cours des ateliers sur GIS

Question 14 : Quelle est l'expérience acquise par la société lors de sa première utilisation de composants de logiciels libres et open source?

- (a) Maintenir les coûts au minimum
- (b) Utilisant le code source pour les modifications
- (c) Utilisant le code source pour les modifications, rectifier des bogues et les renvoyer à la communauté

Question 15 : L'entreprise dépend de...

- (a) son propre personnel TIC et consultants qui sont capables de fournir des solutions
- (b) leur propre personnel TIC uniquement
- (c) personnel TIC recruté uniquement

Question 16 : Qu'est-ce que Futuresoft fait comme un geste de bonne volonté?

- (a) Créer gratuitement des sites Web pour des PME
- (b) Faire des dons en argent au profit de projets open source et des communautés
- (c) Renvoyer les modifications d'un code source à la communauté

Question 17 : Les problèmes majeurs auxquels la société a dû faire face étaient?

- (a) Trouver les logiciels libres et open source qui correspondent à leurs sociétés
- (b) Une main-d'œuvre qualifiée prêt à travailler pour un bas salaire
- (c) Le démarrage effectif de l'entreprise
- (d) Trouver des clients pour leurs produits

Question 18 : Quelle était la solution au problème?

- (a) Avoir des employés à temps partiel
- (b) C'est d'externaliser la plupart de leur travail en Inde
- (c) Augmenter les prix de leurs services en vue de payer les développeurs

Question 19 : Qu'est-ce que Futuresoft a fait pour s'impliquer dans les affaires autour de logiciels open source?

- (a) Elle dépend de recherche sur Internet dans des sites Web spécifiques
- (b) La société est dotée d'un expert open source qui a fait beaucoup de recherches sur des projets open source
- (c) Ils font la reprise de la conception des entreprises open source déjà connues pour répondre à leur besoins

Question 20 : En tant que partie de modèle de Revenus, la société est également impliquée dans?

- (a) La création d'une marque forte, une gamme de produits, de même qu'une plus grande force de main-d'œuvre.
- (b) Le développement et l'obtention de solution en interne, non pas l'externalisation.
- (c) Vente de matériel informatique

Linux Holdings

Question 21 : L'objectif principal de Linux Holding est...

- (a) le soutien FOSS aux grandes sociétés
- (b) le plaidoyer FOSS à travers le pays
- (c) développer et dispenser des Cours Linux

Question 22 : À part la formation, que fait Linux Holding?

- (a) Hébergement de Serveur
- (b) Développement de Web et l'hébergement Web
- (c) Plaidoyer en faveur de logiciels libres et open source

Question 23 : Comment est-ce que Linux Holding fait l'étude du marché?

- (a) La distribution de prospectus
- (b) L'annonce de leurs services à la Radio et à la Télévision
- (c) Via le site Web de la société et en téléphonant aux clients
- (d) La publicité dans les magazines et journaux

Question 24 : Quelle est la politique de l'entreprise en matière de paiement pour ses services?

- (a) Pré-paiement avant la prestation de services
- (b) Les participants qui n'ont pas payé sont poursuivis auprès de la cours de justice
- (c) Au moins un par classe est un participant pro bono

Linux Solutions

Question 25 : Linux Solutions s'active dans les affaires autour de logiciels open source depuis plus de:

- (a) 9 ans

- (b) 5 ans
- (c) 15 ans
- (d) 8 ans

Question 26 : Quels sont les piliers essentiels de Linux Solutions?

Question 27 : Pourquoi est-ce que Linux Holdings préfère le Secteur Privé?

- (a) Parce qu'il n'y a pas de corruption
- (b) Plus clairement focalisée sur leurs besoins, moins bureaucratique, et souvent paie leurs clients plus vite que les ministères du gouvernement.
- (c) Il est plus facile pour Linux Solutions de travailler avec des petits groupes

Question 28 : Que fait Linux Solutions avec des nouvelles sociétés qui offrent des logiciels open source?

- (a) Ériger FUD1 contre eux afin qu'elles abandonnent la mise en œuvre de logiciels libres et open source.
- (b) La peur, l'incertitude et le doute
- (c) Linux Solutions vient en aide aux nouveaux venus, en leur simplifiant et expliquant comment traiter avec des clients potentiels.
- (d) Leur donner des matériels de logiciels open source pour les aider à démarrer

Question 29 : Lequel de ces choix n'est pas un obstacle pour Linux Solutions?

- (a) Des contrats de grande envergure avec les ONG
- (b) Qualifications pour les contrats du gouvernement
- (c) Les logiciels open source ne sont pas adaptés au gouvernement ougandais
- (d) Mauvaise habitude de paiement de la part des clients

Question 30 : Quelle activité pro bono ont-ils entrepris?

- (a) Ils donnent des ordinateurs d'occasion aux écoles
- (b) Ils ont transcrit le navigateur Web de Firefox
- (c) Ils travaillent gratuitement pour le gouvernement en vue de montrer les avantages de logiciels libres et open source

Question 31 : D'après l'administrateur général de Linux Solutions:

- (a) Une entreprise du libre doit se concentrer uniquement sur les logiciels libres et open source
- (b) La façon facile de répandre le libre est par la vente de distributions Linux pré-installés sur les ordinateurs personnels
- (c) Il est nécessaire de diversifier afin de s'assurer qu'au fur et à mesure qu'une source de revenus diminue dans un secteur de services, une autre vous garde probablement à flot

Amest Santim Systems PLC

Question 32 : Lequel des services suivants est fourni par

Amest Santin System?

- (a) Formation et services de consultance
- (b) Soutien FOSS pour serveurs
- (c) Développement de logiciels et l'hébergement Web

Question 33 : Quelle était la solution pour contourner les barrières d'entrée?

- (a) Participer courageusement aux appels d'offres pour des projets, présenter la société de façon professionnelle
- (b) Prestation de services gratuite
- (c) Envoi de lettres aux décideurs, en expliquant les avantages de FOSS

Question 34 : L'un des objectifs d'affaires d'Amaset Santim System est:

- (a) Accepter le travail même s'il n'y a pas de temps pour le faire.
- (b) Être honnête à propos de son produit
- (c) Démontrer une large variété de solutions Web au client en vue d'exposer l'expertise
- (d) Rendre les produits disponibles pour ceux qui peuvent se les procurer

Question 35 : Les revenus de la société sont composés de:

- (a) 70% d'hébergement, 10% de développement, 20% des autres services
- (b) 90% de développement et 20% restant est reçu des autres services
- (c) 90% de ses revenus du développement Web, 7% d'hébergement de site Web et 3% des autres services

CENFOSS

Question 36 : Laquelle des sociétés a des liens avec CENFOSS?

- (a) Red Hat Enterprise
- (b) Codeweavers
- (c) Google Inc.
- (d) SAP

Question 37 : Combien d'employés CENFOSS avait-elle eu de Septembre 2006 à février 2007?

- (a) 4 employés
- (b) 3 employés
- (c) 10 employés
- (d) 7 employés

Question 38 : Quel est l'avantage de CENFOSS sur les nouveaux entrants dans les affaires basées sur les libres?

- (a) CENFOSS a déjà conquis le marché des Entreprises basées sur le libre
- (b) Parce que c'est là que se trouve le seul centre de formation dédié uniquement aux libres
- (c) Les nouveaux entrants ont besoin de la permission de

CENFOSS pour opérer

Question 39 : Lequel des Ministères suivants n'est pas un client de CENFOSS?

- (a) Ministère de Santé
- (b) Ministère de l'Environnement
- (c) Ministère de l'Intérieur
- (d) Ministère des Affaires Sociales

Question 40 : Quel client de CENFOSS possède plus de 150 ordinateurs qui exécute une distributions Linux?

- (a) RRD
- (b) Vodacom
- (c) SOCREMO
- (d) AMODE

Communication pour les logiciels libres

Introduction

La communication pour les logiciels libres et open source constitue l'une des plus importantes composantes d'un modèle d'entreprise viable basé sur les logiciels libres et open source puisqu'elle s'appuie sur des techniques et méthodologies innovantes et rentables qu'on doit utiliser pour attirer l'attention du public et des clients potentiels. Dans le monde des affaires, le lien entre la demande et la sensibilisation est un rapport bien reconnu et établi. En ce qui concerne les logiciels libres et open source, le manque de sensibilisation, l'absence d'une volonté politique favorable, et l'incapacité à créer et conserver des nouveaux marchés constituent certains des obstacles majeurs pour ceux qui souhaitent s'engager dans les affaires basées sur les logiciels libres et open source. Une stratégie clé consiste donc à ce que les anciennes et nouvelles entreprises basées sur les logiciels libres et open source impliquent les décideurs politiques dans les efforts en vue de créer un environnement propice aux affaires orientées vers les logiciels libres et open source. Cela pourrait être réalisé à travers un certain nombre d'actions concertées et coordonnées telles que le plaidoyer en faveur des politiques et réglementations appropriées.

Un autre aspect important est la nécessité d'entreprendre, de façon continue, des activités visant à sensibiliser le public en se servant de campagnes médiatiques rentables. Ce module vise donc à assister les PME à acquérir les connaissances et compétences nécessaires afin d'entreprendre avec succès ces tâches importantes d'affaires. Cependant, afin d'atteindre cet objectif, il est important que le lecteur comprenne quelques concepts de base en matière de logiciels libres et open source (par exemple, le fonctionnement des projets de logiciels libres et open source et les communautés) abordé dans le Module 1. Cela leur permettra d'avoir un aperçu du fonctionnement des logiciels libres et open source dans le contexte africain comme démontré par les études de cas dans le Module 2. Les participants peuvent combiner les compétences et techniques de communication en matière de logiciels libres et open source dans ce module avec leurs connaissances en affaires [Module 4] et des connaissances spécifiques en affaires en matière de logiciels libres et open source dans le Module 5 pour mieux organiser leur formation en logiciels libres

et open source [Module 6] ou créer leurs propres entreprises autour de logiciels libres et open source.

Objectifs d'apprentissage

1. Comprendre les principaux avantages de la migration vers des logiciels libres et open source pour les entreprises existantes et le gouvernement
2. Comprendre l'importance d'un plan marketing coordonné de logiciels libres et open source
3. Apprécier l'importance des Relations Publiques (RP) dans la sensibilisation du public
4. Apprendre à utiliser des campagnes multimédias rentables

Contributeurs principaux

Module 3	Sowe, Yese Bwalya, Clara Chirwa, Samer Azmy, Glenn McKnight, Irene Fernández Monsalve, Nico Elema, Frank Tilugulilwa, Omar Cissé, Yann LeBeux, Stéfano Amekoudi, Karim Sy, Nnenna Nwakanma, Venant Palanga.
----------	---

Outils supplémentaires pour Module 3: Communication pour les logiciels libres (présentations, tests, formulaires évaluation, équipe de formateurs, matériel dérivé) est disponible en ligne sous l'URL : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Séances et calendrier

Tout le contenu de ce Module est prévu pour être dispensé en 1 jour, avec des variantes au sein des modules. Pour des raisons pédagogiques, le contenu de ce Module peut être dispensé tel que proposé dans le tableau résumé ci-dessous.

Heure	Séance
09:00 - 10:30	<ul style="list-style-type: none"> • Relations Publiques en logiciels libres et open source • Stratégies de Plaidoyer
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	<ul style="list-style-type: none"> • Plaidoyer en faveur de logiciels libres et open source
12:15 - 13:30	Déjeuner
13:30 - 15:00	<ul style="list-style-type: none"> • Outils de Plaidoyer en ligne
15:00 - 15:15	Pause-café
15:15 - 17:00	<ul style="list-style-type: none"> • Créer un marché et une marque de logiciels libres et open source en Afrique • Évaluation

3.1. Les stratégies en matière de relations publiques et de plaidoyer



Durée
1heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Les Termes "**Relations Publiques**" et "**Relations avec les Médias**" sont souvent utilisés de façon interchangeable; cependant, il est incorrect de le faire. La définition des relations avec les médias est en quelque sorte plus restreinte. Les relations avec les médias se réfèrent aux relations qu'une société ou organisation développe avec des journalistes, tandis que les relations publiques étendent cette relation au-delà des médias pour atteindre le grand public.



Relations Publiques

Les Relations Publiques (RP) se réfèrent à la pratique de gérer un flux d'informations entre une organisation et ses publics.

Les RP peuvent comprendre une variété d'activités dans lesquelles une organisation ou des célébrités s'engagent dans le but de promouvoir une relation ou image positive avec leurs clients et clients potentiels (les membres du public). Les actions de communication sont souvent sous forme d'informations distribuées dans une forme non-personnelle qui peut inclure : journaux, magazines, radio, télévision, Internet ou d'autres formes de média pour lesquelles l'organisation parraine ne paie pas de redevance.



Les Relations avec les Médias

C'est l'acte d'engagement auprès de divers médias dans le but d'informer le public de la mission, des politiques et pratiques d'une organisation dans une manière positive, cohérente et crédible.

Typiquement, les relations avec les médias impliquent la coordination directe avec les personnes responsables de la production des informations et les grands reportages dans les médias de masse. Le but des relations avec les médias est de maximiser la couverture positive dans les médias de masse par la publicité sans en payer directement les redevances.

Traiter avec les médias présente des défis uniques en ce sens que les médias ne peuvent pas être contrôlés – ils ont l'ultime décision en ce qui concerne l'intérêt que représente pour eux et leur public les informations qu'ils

reçoivent. Pour cette raison, la facilitation continue de la communication et des relations entre une organisation et la presse écrite est vitale. Collaborer avec les médias pour le compte d'une organisation permet de rehausser la sensibilisation de l'entité de même que la capacité de créer un impact auprès d'un auditoire choisi. Il permet l'accès à la fois aux petits et grands auditoires ciblés et permet d'obtenir un soutien public et de mobiliser l'opinion publique en faveur d'une organisation. Tout cela est réalisé à travers une large gamme de médias et peut être utilisé pour encourager une communication en deux sens entre les clients potentiels et les sociétés.

Bien que la plupart des organisations connaissent l'importance des RP et leurs avantages, malheureusement elles ne sont pas très bien comprises. Les relations publiques, si elles sont correctement effectuées, peuvent atteindre un large public sans le coût exorbitant de la publicité traditionnelle et du marketing.

Quelques-uns des avantages significatifs des relations publiques sont (Une façon économique d'atteindre le public en masse) les suivants :

- la stimulation de la sensibilisation à propos des produits et services de votre entreprise;
- le renforcement de l'image de marque et la perception du public sur votre société;
- la présentation du portrait d'une société active et innovante;
- la création de plus de crédibilité que la publicité traditionnelle;
- la création d'un avantage sur vos concurrents qui n'utilisent pas les RP de façon effective;
- l'augmentation de la visibilité et des résultats organiques du moteur de recherche sur Internet.

C'est un fait établi que les relations publiques constituent un des principaux facteurs de crédibilité. Donc, en utilisant effectivement les relations avec les médias, les PME peuvent améliorer la réputation de leurs organisations respectives tout en établissant de bonnes relations de travail avec les journalistes qui leur seront utiles dans les projets futurs.

3.1.1. Tirer une meilleure partie de vos efforts en matière de relations publiques

Vous êtes-vous déjà demandés pourquoi vos concurrents ne cessent d'augmenter leur couverture – que ce soit dans les quotidiens locaux, dans les grandes émissions à la télévision ou même dans les magazines locaux d'affaires – tandis que votre organisation est reléguée à l'arrière-plan? Voici pourquoi.

Il y a des approches essentielles pour le placement dans les médias; l'une d'elles est de persuader les reporters que votre organisation détient des informations dignes d'être publiées – cette approche est délibérée et stimulée par la diffusion ; l'autre consiste à persuader les reporters qu'il y a des

individus au sein de votre organisation qui – à cause de leur perspective industrielle ou d’une certaine forme d’expertise – méritent d’être interviewés – cette approche est opportuniste et conçue à des fins publicitaires.

Naturellement, pour une petite entreprise ou même pour les individus qui gèrent leur propre campagne de Relations Publiques, cela peut paraître impossible, on ne doit cependant pas ignorer la formidable opportunité d’avoir une couverture gratuite. Voici quelques exemples d’opportunités pour vous;

Votre dossier de presse: Votre dossier de presse, ou le kit média, est un outil important que vous pouvez utiliser pour promouvoir votre entreprise. De salons professionnels aux lancements de produits. Généralement, un dossier de presse peut contenir des informations sur la Société, une fiche de présentation de ceux qui sont impliqués dans le développement et le lancement de produits, votre carte de visite personnelle et d’agent de relations publiques, des images hautes résolutions de vos produits.

Utilisez votre blog: Votre blog ou celui de votre organisation est un moyen excellent de rester visible auprès de vos clients. Essayez de faire de votre blog une composante de votre effort de campagne en matière de relations publiques. Il a le potentiel de vous donner de la couverture médiatique auprès de vos clients, journalistes et il vous offre même des opportunités de publicité.

Organisez des événements médiatiques: Les relations publiques dépassent le bombardement des médias avec vos communiqués de presse. Organiser les événements médiatiques est une façon passionnante de vous attirer des exutoires médiatiques multiples et vous donner une couverture médiatique gratuite. Soyez créatif lorsque vous voulez émettre des idées. Organiser une conférence de presse ne signifie pas que les médias seront au rendez-vous.

Une cérémonie révolutionnaire avec une célébrité locale ou autre figure éminente du monde des affaires pour s’adresser à la foule augmente vos chances d’obtenir de la publicité sur le même événement pendant que vous et vos employés distribuez des CD de logiciels libres.

Donc, si vous envisagez de “vous en prendre” aux médias, et avez besoin de quelques conseils utiles, en voici quelques-uns.



Des conseils RP efficaces

Jouez au reporter: "Oubliez pendant un moment les objectifs de votre propre organisation, et lisez le monde à la manière d’un reporter. «Compte tenu de votre rythme et des lecteurs que vous devez satisfaire, quels sont les thèmes intéressants? Quels propos trouvez-vous frais et provocateurs? Avec quelles ressources –quelle expertise – voulez-vous être en contact ?”

Jouer les entremetteurs: Ayant effectué cette analyse, jouez le rôle d’entremetteur. Posez-vous la question, «Qui sont les individus au sein de mon organisation ou ma clientèle capables de répondre aux besoins de ces reporters? Et quels exposés seront les plus persuasifs?”

Identifiez les idées pour les masses vs. des boniments

publicitaires adaptés. Lorsque vous écrivez un communiqué de presse, vous faites un emballage d'idées en masse pour des reporters, mais lorsque vous écrivez un boniment publicitaire, vous confectionnez une idée pour un seul reporter. Vous êtes en train de dire 'Je pense que vous vous intéresserez à cette personne parce que – et vous avez une bonne raison de penser ainsi- vous vous êtes préparés d'avance c'est-à-dire que vous avez lu votre propre article sur les logiciels libres et open source, ou vous avez pré-visualisé votre produit/démos de services, et vous savez ce qui fonctionne et ce qui ne marche pas. Vous avez également étudié le travail du reporter, et vous êtes familier avec son reportage récent et son attitude envers les logiciels libres et open source.

Adoptez une perspective à long terme. Dans toutes vos relations avec les reporters, adoptez une perspective à long terme. Un boniment publicitaire intéressant et bien préparé peut ne pas être repris par un reporter cette fois-ci – ne soyez pas trop frustrés, essayez d'avoir confiance en vous-même, votre prochain article sera lu. Cela vous aide à cultiver une position de source fiable.

Effectuez un audit d'experts. Vous pouvez être une source fiable seulement si vous connaissez bien votre organisation et si vous avez identifié toutes les personnes qui peuvent être utiles aux reporters et comment. Asseyez-vous autour d'une table avec vos collègues ou clients et identifiez ceux qui peuvent effectivement aborder un thème choisi.

Développez des plateformes pour des porte-paroles. En dressant le profil de votre porte-parole sur vos sites Web ou d'autres matériels promotionnels, vous fournissez un accès facile à ces experts. Si vous avez un expert qui peut parler sur 'un sujet brûlant' ex. Le Piratage de logiciels, qui est d'actualité, considérez l'envoi d'un conseiller médiatique pour alerter les reporters sur la disponibilité de votre porte-parole, et sa position sur le thème, » suggère-t-il.

Des informations supplémentaires sur les conseils utiles peuvent être trouvées à :

<http://smr.newswire.ca/media/pdfs/whitepaper.pdf>

<http://www.fundraising123.org/article/steps-turning-your-organization-heavily-quoted-source>

3.1.2. Les stratégies médias

Les RP sont plus susceptibles de générer un plus haut niveau de confiance clients que la publicité normale facturée. Cependant, en aval il y a le manque d'accès aux canaux réguliers médiatiques, ce qui limite le nombre de publicités RP gratuites. Cela pourrait constituer un grand obstacle pour les petites et moyennes entreprises. Alternativement, cependant, une sélection minutieuse et l'utilisation des stratégies ci-dessous pourraient donner les résultats escomptés.

3.1.3. Les événements internationaux et nationaux

Les Événements Internationaux et Nationaux tels que les Journées Mondiales des Télécommunications, lorsque les attentions mondiale et nationale sont attirées sur le secteur des TIC, et les dirigeants internationaux et nationaux affirment et réaffirment leurs engagements au développement et à l'utilisation des TIC, constituent sans doute le forum le plus efficace pour demander aux dirigeants mondiaux et nationaux de se concentrer sur les défis auxquels font face les acteurs dans le domaine des TIC. Par conséquent, Il ne faut pas perdre de vue de tels événements. Le fait d'apprendre comment ils sont organisés pourrait vous donner une meilleure compréhension de la manière dont votre organisation pourrait participer au mieux et être représentée.

3.1.4. Les conférences sur les TIC

Une voie importante pour présenter vos messages au public ou aux grands groupes d'intérêt est l'organisation de grandes conférences. Au fil des ans, les conférences sont devenues des événements de réseautage, marketing et de promotion majeurs. Actuellement, les organisateurs de conférences donnent souvent de l'espace aux participants, groupes d'intérêt, voire aux membres du public pour exposer, afficher, et présenter leurs produits et services. Ces espaces, stands d'informations comme ils sont communément connus, deviennent de plus en plus sophistiqués mais sont généralement des canaux rentables. Encore une fois, la tenue d'un calendrier ou le fait de scanner régulièrement la presse à la recherche de tels événements surtout les conférences portant sur les TIC en général vous aide à rester en contact étroit mais surtout vous permet de décider et de faire tous les préparatifs nécessaires.

3.1.5. Médias communautaires

La radio communautaire et les chaînes de télévision offrent les meilleures alternatives pour canaliser les informations destinées aux communautés locales. Au cours des dix dernières années, il y a eu une forte hausse dans la création de médias communautaires en Afrique. Cette croissance rapide est souvent attribuée au fait que la proximité physique, la programmation locale et la couverture ciblée des médias communautaires sont très accessibles aux populations locales. Le concept de médias communautaires est qu'il appartient à la population locale. Le contenu et la programmation sont préparés avec la participation de la communauté, reflétant ainsi les aspirations de la communauté. Compte tenu des charges comparativement faibles et des termes flexibles, les PME sont mieux préparées à les utiliser avec plus d'effet.

3.1.6. Réseaux sociaux

Les réseaux sociaux (ou outils de marketing web 2.0) jouent un rôle de plus en plus important dans la communication des entreprises, organisations et institutions publiques. Ceci est particulièrement marqué en Afrique, notamment francophone, où une majorité d'utilisateurs de l'Internet se connecte pour se rendre sur ces réseaux. Il est donc primordial de les prendre

en compte dans votre stratégie de plaidoyer, le gros atout de ces outils étant de ne plus avoir de communication unilatérale mais de développer un dialogue avec les différentes parties prenantes de votre entreprise ou structure. Les plus connus sont Facebook, Twitter, Viadeo, linkedIn, Google+ et Youtube mais il y a beaucoup d'autres et il vous faut au préalable identifier ceux qui ont le plus d'impact pour votre cible. Par exemple, les jeunes de 18 à 23 ans seront davantage touchés par Facebook alors que les jeunes cadres et professionnels seront sur Viadeo ou linkedIn. Vous pouvez également adopter une démarche tous azimuts si vous souhaitez simplement toucher un maximum de monde mais cela vous coûtera également beaucoup de temps. En effet, il ne faut pas sous estimer la consommation de ressources humaines que nécessite une bonne campagne de communication (ou community management) sur les réseaux sociaux.

Module 3.1: Évaluation



Discussion 1: Lequel des moyens suivants est meilleur pour vous pour faire la promotion de votre entreprise basée sur les logiciels libres et open source dans votre pays, le Plaidoyer ou les Relations publiques?

Devoir 1: Les Relations Publiques (RP) sont définies comme « la pratique de la gestion du flux d'informations entre une organisation et ses publics ». Citez trois organisations dans votre pays avec lesquelles vous pouvez établir des RP pour gérer avec succès une entreprise orientée vers les logiciels libres et open source. Pour chacune des organisations indiquez le type d'informations que votre organisation aimerait partager.

Devoir 2: Votre partenaire en logiciels libres et open source vient de l'étranger pour quelques jours. Pendant cette visite une rencontre entre lui et les médias dans votre pays est prévue. Utilisant les stratégies médiatiques que nous venons d'étudier, écrivez-lui un bref courriel électronique lui expliquant les dispositions à prendre vis-à-vis des médias.

Discussion table ronde: Expliquer comment vous pouvez promouvoir les logiciels libres et open source dans votre pays en utilisant chacun des médias suivants

- Les journaux,
- La radio
- L'internet
- La télévision
- D'autres médias locaux

Discussion table ronde 2: "Les gouvernements sont les plus grands dépensiers en TIC dans la plupart des pays." Dans votre discussion énumérez et expliquez :

- Les politiques de votre gouvernement en matière d'approvisionnement en TIC ayant trait aux logiciels libres et open source.
- Est-ce que vous considérez les gouvernements et les ministères

comme vos clients potentiels? Quels sont certains des problèmes auxquels des entreprises en TIC font face en traitant avec les gouvernements en tant que clients? Quelles solutions proposez-vous?

3.2. Le plaidoyer en faveur des logiciels libres et open source



Durée

1heure 45minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

3.2.1. La mise en œuvre de l'initiative du plaidoyer en faveur de logiciels libres et open source

Le plaidoyer est la recherche d'influence sur les résultats – y compris la politique du gouvernement et les décisions d'allocation de ressources au sein des systèmes sociaux et institutions politiques, et économiques – qui affectent directement la vie des populations au quotidien. Donc, le plaidoyer peut être vu comme un processus délibéré de s'exprimer sur des questions d'intérêt afin d'exercer de l'influence au nom d'idées ou de personnes.

Les types de plaidoyer

Il existe plusieurs types de plaidoyer: l'enseignement public, l'éducation des électeurs et du candidat, l'étude et l'analyse des problèmes, l'éducation en matière de politique, l'organisation et la mobilisation, la plaidoirie judiciaire, le plaidoyer exécutif (connu également comme le plaidoyer administratif), et le lobby législatif (y compris à la fois le lobby direct et le lobby des populations à la base).

Pourquoi le plaidoyer est important

Le plaidoyer contribue à façonner l'opinion publique et les politiques publiques et, ce faisant, peut conduire au changement systémique et durable. Le plaidoyer peut également conduire à l'innovation et/ou à l'efficacité, à des ressources nouvelles, des voix communautaires plus fortes, la participation communautaire accrue, et la réalisation des objectifs de logiciels libres et open source.

Définir les politiques publiques

- La politique publique est un ensemble d'accords entre parties prenantes officielles à propos de la manière dont le gouvernement doit aborder les besoins et problèmes sociaux et dépenser les fonds publics.
- Les dirigeants élus et nommés articulent la politique publique et l'incorporent

dans de nombreux instruments différents de politique tels que les lois, les réglementations et les conclusions judiciaires.

Relations entre le plaidoyer et les politiques publiques

- Le plaidoyer englobe un large éventail d'activités qui permettent d'identifier, d'adopter et de promouvoir les changements sociaux nécessaires.
- Ces changements exigent souvent des altérations dans les perceptions publiques et les politiques publiques.
- Pour faire évoluer de façon efficace le changement dans les perceptions du public et de la politique publique, les efforts en matière de plaidoyer doivent être concentrés sur des arènes particulières de l'influence politique.
- Le plaidoyer pour un changement de politique publique implique un ensemble de toutes les activités visant à influencer les décisions. Ces décisions sont intégrées dans diverses politiques, lois, réglementations, budgets, etc. Il y a plusieurs façons d'atteindre cet objectif, par exemple, par le biais des protestations, des médias, de l'éducation publique, du lobby, etc. Ces formes de plaidoyer sont adaptées à une situation particulière et elles ont leurs propres avantages et désavantages. Le diagramme suivant montre des points typiques d'intervention en plaidoyer et les véhicules connexes de politique qu'ils cherchent à influencer.

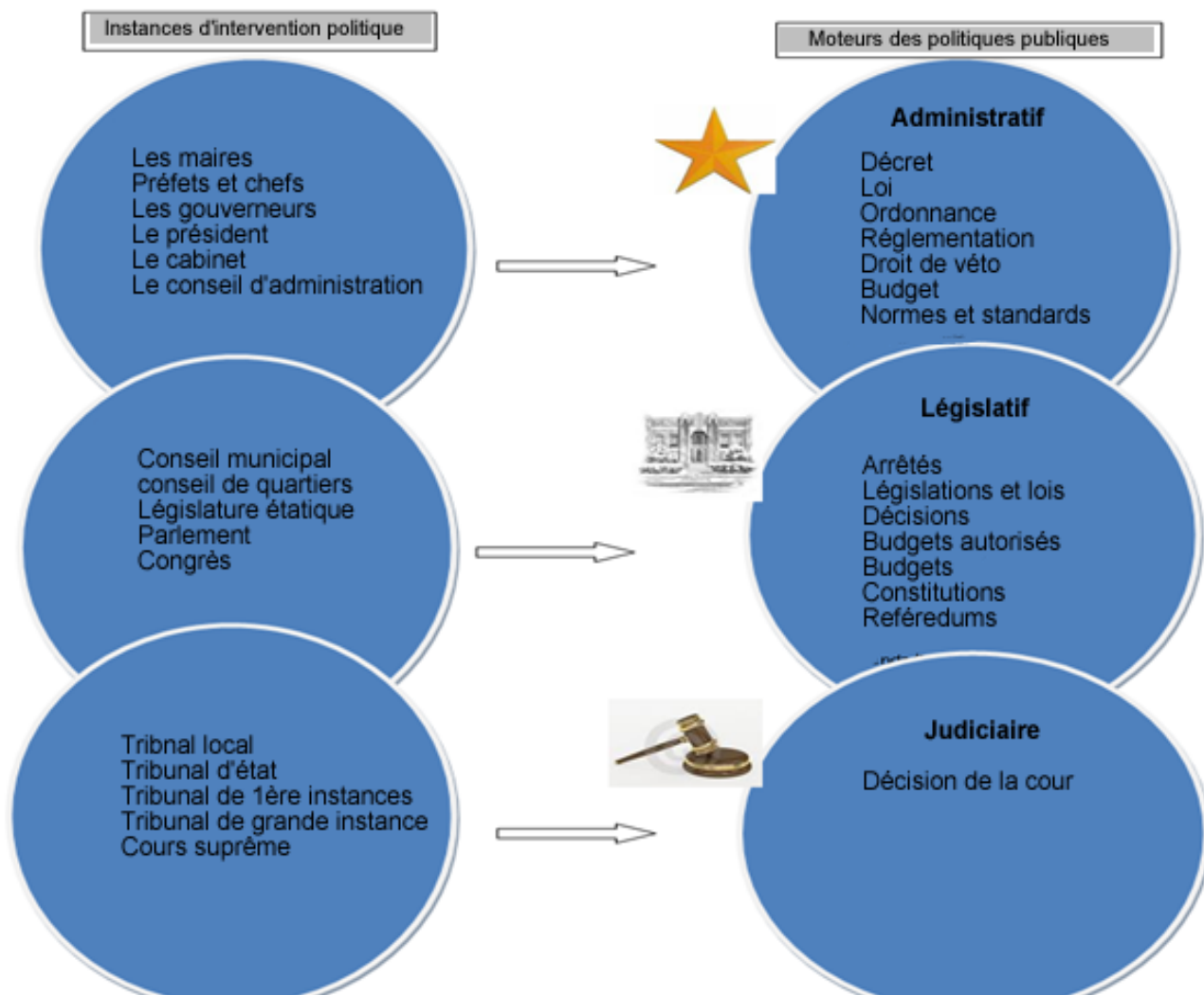


Illustration 5: Relation entre plaidoyer et politique publique

En général, comme on peut le constater, les campagnes de RP et de plaidoyer ont besoin d'être superposées sur de plus larges campagnes publiques en cours.



Par exemple en Zambie, lorsque le Conseil d'Administration a publié une déclaration aux Ministère de l'Éducation à propos du coût excessif de l'introduction du e-Learning dans les écoles publiques en raison des coûts élevés des logiciels, et l'appelle à explorer des solutions alternatives ouvertes, cela a subitement éveillé la conscience du public au sujet de logiciels libres et open source et la possibilité de son adoption par le gouvernement. Cela est une opportunité pour les défenseurs locaux de recueillir une plus grande attention médiatique.



Par exemple au Sénégal, lorsque l'Agence de l'Informatique de l'État (ADIE) du Sénégal a choisie pour le développement du projet e-Gouvernement des logiciels libres pour la mise en place de la dématérialisation des procédures administratives et autres, cela a éveillé la conscience du public au sujet de logiciels libres et open source et la possibilité de son adoption par le gouvernement. Cela est une opportunité pour les défenseurs locaux de recueillir une plus grande attention médiatique.

Pour assurer la réussite du plaidoyer et la réalisation de ses objectifs, deux éléments doivent être pris en considération.

3.2.1.1. Pensez global

En voulant entreprendre une campagne de plaidoyer, il est utile de reconnaître que le gouvernement a un intérêt public plus vaste à protéger. Cela en soi présente des difficultés parce que pendant que vous en tant que promoteur pourrez justifier et motiver par une preuve claire et indiscutable les avantages que représentent l'adoption d'une politique particulière relative aux logiciels libres et open source, le gouvernement se focalise sur des intérêts qui sont, à juste titre ou non, beaucoup plus larges et complexes.

Habituellement, il est bon de se concerter avec des organisations qui ont antérieurement entrepris un plaidoyer ou mieux encore, discuter avec vos parlementaires locaux pour recueillir des conseils. En général, comme tous les autres logiciels, l'adoption des logiciels libres et open source au sein du gouvernement doit aborder les questions qui concernent un gouvernement telles que :

1. la sécurité nationale;
2. le développement des capacités locales;
3. la réduction des importations et les devises étrangères;
4. éviter les pénalités sur la piraterie et les droits internationaux de propriété intellectuelle;
5. il peut être facilement localisé à un coût minimum;
6. la réduction du coût total de possession.

Une des ressources très intéressantes sur l'adoption des logiciels libres et open source par les gouvernements est publiée par le Programme des Nations Unies pour le Développement – le Réseau International de logiciels libres (de l'Anglais *International open source Network*) ou IOSN.net. Le « gouvernement des logiciels libres et open source et la notion de politique »⁶ est pertinent dans ce module.

3.2.1.2. Soyez clair à propos de ce que vous vendez

Souvent les défenseurs de logiciels libres et open source essaient de vendre

⁶ <http://www.iosn.net/government/foss-government-primer>

des solutions autour de logiciels libres et open source plutôt que de se focaliser sur la fonctionnalité des logiciels libres et open source. Bien sûr, ce n'est pas particulièrement une mauvaise idée, mais comme l'expérience l'a démontré, ce n'est jamais un argument gagnant, parce que bientôt vous vous trouverez impliqué dans une argumentation injustifiée avec votre auditoire à propos de l'envergure de la liste des avantages/inconvénients. Prenez l'exemple d'une personne dont le travail consiste à enregistrer des dossiers médicaux sensibles de patients et de les stocker en toute sécurité en format pdf. Si pour des honoraires modiques, le travail d'installation et la formation de base en OpenOffice, il ou elle est parfaitement heureux/heureuse, et n'a pas posé aucune question, pourquoi se faire un discours sur Acrobat et Microsoft Word.

Alors, si vous pouvez l'éviter, évitez-le.

Oui évidemment, l'argument de vente majeur de logiciels libres et open source a historiquement été qu'il n'y a pas de frais de licence logicielle à payer pour les logiciels libres et open source ou ce qui a récemment été mais sans doute le plus grand avantage est la liberté de choisir un logiciel quelconque dont l'utilisateur a besoin, sans être «enfermé» par un vendeur – pourvu que le logiciel choisi soit conforme aux normes d'interopérabilité.

3.2.2. Développer des tactiques de plaidoyer

Une fois que vous avez mis en place une stratégie de plaidoyer, vous pouvez commencer à prendre des décisions plus détaillées à propos de la manière d'atteindre vos objectifs. Certaines des décisions les plus importantes que vous prendrez en mettant en œuvre une stratégie de plaidoyer sont:

1. S'agit-il d'un plaidoyer médiatique, de l'éducation du public, de protestation, de lobby, etc ?
2. Quels messages enverrez-vous à votre public cible ?
3. Quelle langue (des messages sensibles à la culture et aux groupes) utiliserez-vous dans votre message de plaidoyer?
4. Timing: Quels jours, quelles saisons, journées nationales et internationales, et quels événements locaux sont les plus appropriés pour appuyer sur la gâchette du plaidoyer?
5. Comment allez-vous collaborer avec les autres en matière de plaidoyer?

3.2.2.1. Développer et délivrer des messages

Délivrer des messages convaincants à votre principal public cible se trouve au cœur de toute initiative en matière de plaidoyer. La clé pour délivrer un bon message est de connaître, autant que possible, votre auditoire cible.

Les messages constituent un élément essentiel de toute stratégie de plaidoyer. Même armé de faits convaincants et ayant les tendances politiques en votre faveur, la plupart des efforts de sensibilisation sont susceptibles d'échouer en l'absence de messages clairs et simples qui retiennent l'attention des publics cibles.

L'élaboration d'un message pour une initiative de plaidoyer doit toujours

s'intégrer dans le processus de planification de défense. Mais, le développement de messages est également une partie continue d'une initiative de plaidoyer. Inévitablement, les messages doivent être révisés au fur et à mesure que vous apprenez davantage au sujet de votre question de politique et de ce qui plaît à vos publics cibles. Cette section couvre quelques méthodes à suivre pour créer et utiliser efficacement des messages. En plus, le plaidoyer peut nécessiter de multiples messages quand il y a plus d'un public cible.

Développez des messages clairs et convaincants

Un message explique ce que vous proposez, pourquoi il vaut la peine d'être fait, et les impacts positifs de votre proposition de politique. Quelques règles peuvent vous aider à choisir prudemment le contenu de votre message.

Délivrez efficacement les messages

Lorsque vous délivrez un message, vous voulez que votre public cible l'accepte et qu'il agisse sur votre proposition. Pour que cela arrive, vous devez vous assurer qu'ils comprendront votre message et qu'ils croiront votre message. Il faut également penser à la manière de vous assurer qu'ils reçoivent votre message.

Renforcez les messages

D'habitude, il ne suffit pas de délivrer un message une fois. Ayez toujours une stratégie pour renforcer votre message, soit vous même ou par d'autres personnes. Quand vous envoyez votre message à nouveau, vous pouvez également vous servir de l'occasion pour répondre à toutes préoccupations exprimées par votre auditoire cible.

3.2.2.2. Modèles de messages de plaidoyer

Les messages de sensibilisation peuvent être écrits ou prononcés, et peuvent être délivrés sous plusieurs formats. Voici des formats qui pourraient être utilisés comme une partie de la campagne de plaidoyer pour l'adoption de logiciels libres et open source dans l'Enseignement et la Formation.

Public Cible	Message Clé	Format de Message de Plaidoyer
Le député	Promulguer une politique d'ouverture de contenus (Open Content) pour toutes les initiatives en matière d'éducation et de formation augmentera les possibilités pour le gouvernement de réaliser l'accès universel et d'améliorer la popularité politique du représentant.	Envoyer une lettre au député documentant les restrictions inhérentes aux logiciels propriétaires et montrer comment cette limite à l'accès au contenu utile en éducation affecte les écoliers
Les conseils d'école ou d'enseignement et les associations de parents-enseignants	L'éducation universelle est un droit de tout Enfant	Proposer une réunion pour discuter des performances scolaires et de les informer sur les opportunités et les avantages potentiels de logiciels libres et open source
Les autres entreprises basées sur les logiciels libres et open source	Un marché potentiel pour des solutions pédagogiques en matière de logiciels libres et open source	Mettre en place un site Web et entamer un débat en ligne pour échanger des informations sur les questions clé à présenter à votre représentant

Tableau 7: Exemples de messages de plaidoyer

3.2.2.3. Quel est le contenu d'un message de plaidoyer ?

Les messages de plaidoyer devraient refléter la quintessence de ce que vous essayez de dire à un public cible. En quelques phrases seulement, un message doit communiquer pourquoi votre question est importante et ce que vous voulez que les autres fassent à propos de votre cause.

Le message devrait également donner au public cible un choix clair d'actions et suggérer les conséquences de ces actions. Votre message doit être clair, qu'il soit verbal ou écrit, et il devrait être adapté au contexte social et culturel de votre lieu de travail. Votre message doit suggérer ce qui se passera si votre auditoire cible n'entreprend aucune action – ou choisit une option politique différente.

Le but est pour que votre message explique pourquoi votre idée est la meilleure.

En développant le contenu de vos messages de plaidoyer, il y a deux règles à

garder à l'esprit.

1. Connaître votre public. Des bons messages parfois exigent un peu de recherche. Essayez d'apprendre comment vous pouvez influencer au mieux chacun de vos auditoires cibles. Chaque message doit prendre en compte les intérêts, les idées, et les connaissances de ceux qui reçoivent le message.

2. Qu'il soit simple. Les messages doivent être courts, quelques phrases seulement ou moins. Si vous délivrez trop de messages, votre public pourrait les oublier. Limitez-le à un, et focalisez-vous sur vos meilleurs arguments d'appui, plutôt qu'une longue liste de raisons pour appuyer votre proposition.

3.2.2.4. Ce que vous devez savoir au sujet de votre public cible

Que signifie "connaître votre public"? Bien sûr, ce n'est pas toujours possible, mais vous pouvez prendre le temps de vous informer sur les intérêts, les attitudes, et les positions de votre public cible, même sans le rencontrer. Par exemple, voici certaines choses que vous pouvez essayer de savoir avant de développer votre message:

Au sujet de votre public cible	Spécifiquement
Quels sont leurs intérêts politiques?	Quel groupe de personne représentent-ils?
Quels sont leurs intérêts personnels par rapport à cette question?	Avez-vous besoin de dissiper de mauvaises perceptions quelconques, ou de contrer des arguments opposés?
Quelles informations ont-ils déjà au sujet de votre question?	Êtes-vous en train de leur dire ce qu'ils savent déjà?
Ont-ils déjà une opinion ?	Quelles NOUVELLES informations proposez-vous? Qu'est-ce que c'est? Quelle est leur force de conviction?
Quelles objections pourraient-ils avoir à votre position?	Ont-ils déjà voté ou pris une position publique sur votre question?
Que pourraient-ils perdre à cause de votre proposition?	Quels sont leurs passe-temps ou "passions" en dehors du travail ?
Quels sont leurs intérêts personnels?	Que font-ils pendant leur temps libre ?
Est-ce que leurs expériences (personnelles, éducationnelles ou professionnelles) suggèrent un biais ou une position ?	Pouvez-vous relier votre question à quelque chose dont vous savez qu'ils soutiennent?

Tableau 8: Listing à vérifier pour un message ciblé

3.2.2.5. Travail en réseau en vue de la collecte des informations

Pendant la collecte des informations dont vous avez besoin concernant votre

public cible, deux approches efficaces à essayer sont le réseau interne et externe.



Vos collègues constituent la source d'informations la plus disponible immédiatement. Le réseau interne est le processus d'utiliser les ressources au sein de votre propre Organisation pour recueillir les informations dont vous avez besoin.

En plus de vos sources au sein de l'organisation, il y a tout un monde d'informations à l'extérieur. Le réseau externe est le processus de rechercher auprès des personnes que vous connaissez en dehors de votre organisation, les informations concernant votre public cible.

Le réseautage interne - Souvent, vos collègues peuvent vous aider à contacter d'autres qui savent quelque chose concernant votre public cible. Par exemple, si vous travaillez sur une question éducationnelle, quelqu'un que vous connaissez peut avoir un contact au sein du Ministère de l'Éducation qui peut vous dire ce que vous devez savoir.

Soyez clair au sujet de l'information que vous recherchez sur votre auditoire cible, ainsi il sera plus facile pour les gens de vous aider.

Le réseautage externe - Même lorsque votre objectif est d'obtenir des informations en dehors de votre organisation, il peut être mieux de commencer avec vos proches. Avez-vous ou est-ce que vos collègues ont des contacts personnels au sein d'autres organisations partenaires qui ont des informations au sujet de votre public cible? Y a-t-il des individus que vous pourriez contacter au cours des réunions de coordination des ONG qui pourraient avoir des informations ? Si vos propres contacts ont des informations limitées, ont-ils des idées concernant celui que vous pourriez appeler pour en savoir davantage?

Si votre auditoire cible est quelqu'un au sein de la communauté, soyez attentifs en ce qui concerne les annonces des réunions publiques qui pourraient être tenues dans votre localité. La participation à ces types de réunions peut également vous aider à identifier d'autres groupes qui sont impliqués dans votre question.

Être clair

Un message n'est efficace que si les cibles de votre plaidoyer peuvent comprendre ce que vous leur demandez de faire – exactement. Une fois que vous avez développé le contenu de vos messages, il y a au moins deux questions que vous devez vous poser.

Premièrement, avez-vous choisi la langue que votre public peut comprendre ? Par exemple, avez-vous utilisé un jargon, une terminologie technique, ou le "langage des ONG" (de l'anglais *NGO-speak*) ? Parfois, il peut s'avérer utile d'essayer votre message sur quelqu'un qui n'est pas sur votre ligne de travail (comme un membre de la famille, ou un ami).

Deuxièmement, est-ce que votre public saura quelle mesure prendre s'ils sont d'accord avec vous. Par exemple, est-ce que votre but est qu'ils prennent une

décision, appeler quelqu'un, voter d'une certaine façon, changer une pratique d'entreprise, ou convaincre d'autres à appuyer votre proposition?

3.2.2.6. Délivrer des messages stratégiquement

La crédibilité veut dire que d'autres personnes font confiance et accordent de la valeur à ce que vous avez à dire. Nous avons déjà discuté de la crédibilité comme une condition préalable pour le plaidoyer. C'est également quelque chose que vous devez considérer lorsque vous décidez comment délivrer un message et qui le délivre. Certaines choses que vous pouvez faire pour établir votre crédibilité lorsque vous délivrez un message sont les suivantes:

Connaître les faits – Faire des analyses, apprendre des organisations qui jouissent de la crédibilité, ou initier la programmation qui vous aide à acquérir de l'expertise sont les trois moyens de développer la crédibilité.

Documentez le problème – Soit vous-même soit vos organisations partenaires peuvent vous donner des informations précieuses sur les problèmes concernant les procédures discriminatoires d'acquisition de logiciels dans les institutions publiques. Dans certains cas, il peut s'avérer approprié de documenter et de partager ces informations de façon qu'elles soient utiles aux décideurs politiques (le rôle d'informateur expert). Lors du partage de la preuve d'un problème, l'information doit être exacte et fiable. Ceci est vital pour le maintien de la crédibilité.

Choisissez le meilleur messenger – Tout comme votre auditoire cible est une personne, ce sera de même pour votre messenger. Au moment de délivrer un message de plaidoyer, il faut déterminer qui sera la source la plus crédible aux yeux du public cible. Parfois des compétences en matière de politique sont importantes, mais d'autres fois la connaissance personnelle du problème, l'expertise technique, ou l'ancienneté au sein d'une organisation comptent plus. Également, il peut être judicieux d'avoir deux messagers qui se complètent : l'un bien informé sur le problème et l'autre bien informé au sujet du public cible.

3.2.2.7. L'utilisation de tactiques de plaidoyer

Communiquer des idées et négocier avec les autres sont des choses que nous faisons dans le cours de nos vies professionnelles et personnelles, parfois délibérément, parfois pas. Collaborer avec les médias peut être hautement efficace en plaidoyer, surtout lorsque vous devez atteindre un large public avec votre message.

Un plaidoyer réussi repose souvent sur la capacité à communiquer efficacement, soit verbalement soit par écrit. Ci-dessous quelques conseils utiles sur la façon d'utiliser deux formats de plaidoyer ordinaires: des lettres et les présentations de groupes.

Les lettres de plaidoyer

Une lettre est un bon moyen pour transmettre un message, surtout si

vous n'avez pas de relation personnelle avec votre public cible. Un avantage d'une lettre est qu'elle crée un dossier de votre position. Mais, gardez à l'esprit: il est fort possible que d'autres, tels que vos adversaires, des membres du public ou les média, vont voir ce que vous avez écrit. Ce sont des facteurs que vous devez mettre en équilibre.

Lorsque vous envoyez une lettre, essayez de trouver comment assurer que votre auditoire est plus susceptible de la lire (c'est-à-dire est-ce qu'il vous faudrait utiliser le courrier, fax ou courrier électronique)? Si d'autres soutiennent votre position, considérez de leur demander de signer la lettre avec vous. Avant d'écrire une lettre, soyez clair si vous écrivez en vue de recevoir une réponse, ou principalement pour enregistrer votre opinion.

Une lettre de plaidoyer doit contenir les éléments suivants:

1. **Une bonne salutation.** Adressez-vous toujours à votre public de manière appropriée, et selon leur titre personnel.
2. **Le paragraphe.** Indiquez votre objectif pour écrire la lettre et transmettez votre lettre immédiatement. N'ayez pas peur de mettre votre demande d'action en amont.
3. **Informations vous concernant.** Expliquez qui vous êtes et qui vous représentez (CARE, un membre d'une coalition, vous-même en tant que citoyen privé, etc.). Si votre public ne vous connaît pas bien, indiquez clairement comment vous êtes connectés à la question que vous êtes en train de soulever.
4. **Les arguments à l'appui.** Faites quelques arguments à l'appui de votre demande (typiquement pas plus de trois). Reportez-vous aux faits établis et positions prises par des groupes respectés. Utilisez les statistiques de façon stratégique, mais avec parcimonie. Fournissez la preuve que d'autres soutiennent vos points de vue.
5. **Demande d'action.** Soyez spécifique à propos de ce que vous demandez au lecteur de faire. Si vous demandez une réunion, proposez de suivre aussitôt pour fixer une date.
6. **La reconnaissance de votre public.** Reconnaissez votre lecteur comme quelqu'un dont l'opinion compte. Remerciez-le/la d'avoir pris le temps pour lire votre lettre et montrez votre appréciation pour tout soutien passé. Proposez de fournir des informations supplémentaires ou de l'assistance à l'avenir.
7. **Pièces jointes (facultative).** Dans certains cas, si vous avez des informations particulièrement convaincantes pour appuyer votre demande, vous pouvez les inclure comme une pièce jointe. Cependant, essayez de garder les pièces jointes courtes, reconnaissant que la plupart des décideurs sont trop occupés pour lire de longs rapports.

Module 3.2 : Évaluation



Discussion 1: Discutez de certaines des tactiques de plaidoyer mentionnées ci-dessus recueillant des opinions et arguments du groupe au sujet du moment où une tactique particulière pourrait être appropriée à la réalisation d'un objectif de plaidoyer.

Devoir 1: En petits groupes, identifiez un problème au sein de votre domaine d'affaires d'intérêt qui vous touche et qui diminue potentiellement vos chances d'atteindre votre objectif. Brièvement et de façon succincte indiquez sur un morceau de papier quel est le problème et présentez-le à la classe.

Devoir 2: En fonction de la question soulevée en Discussion 1 ci-dessus, identifiez les lois/la politique/les politiques, les règlements etc. dans vos pays respectifs qui doivent être examinés, formulés ou promulgués. Discutez au sein du groupe des statuts, politiques et règlements affectés, identifiant clairement les faiblesses, omissions, etc. devant être abordés (à noter que la formulation de politique est un domaine spécialisé de travail et toute rédaction, interprétations proprement dites, etc. nécessitent la participation de spécialistes).

A la fin de la discussion, un membre du groupe doit présenter le résultat de la discussion de groupe dans une séance plénière de classe. Prévoir une discussion et des commentaires.

Devoir 3: Écrivez une lettre à votre député défendant clairement et de façon succincte les logiciels libres et open source. Dans votre lettre, indiquez clairement ce que vous demandez au lecteur de faire.

3.3. Les outils de plaidoyer en ligne



Durée
45minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Maintenant plus que jamais, les gens se rassemblent – dans des coalitions ou organisations – pour exploiter la puissance de technologie pour le changement de politique. Cette nouvelle approche au plaidoyer basée sur Internet – le plaidoyer électronique (e-plaidoyer) – est un processus multiforme qui utilise une gamme d'outils technologiques, adaptée à des objectifs de campagnes spécifiques. Plus convenablement, "**Your Guide to the E-Advocacy Revolution**", publié par le projet PolicyLink⁷ (<http://www.policylink.org>) cite des exemples d'organisations qui se sont servis de plaidoyer électronique (de l'anglais *e-advocacy*) pour atteindre des communautés "difficiles à atteindre"; organiser la mobilisation de masse ; renforcer leurs tactiques hors ligne (telles

⁷ [http:// www.policylink.org/Projects/eAdvocacy/documents/final_report.pdf](http://www.policylink.org/Projects/eAdvocacy/documents/final_report.pdf)

que le dépôt, le ralliement, et les marches de protestation). Ils utilisent également le e-plaidoyer pour atteindre les médias, se connecter à plus de partisans pour des dons en ligne. Ils ciblent aussi les décideurs, rapidement et avec force, pour passer ou rejeter un projet de législation.

En plus des études de cas, ce rapport est plein de conseils technologiques en vue de créer un site Web de sensibilisation, formater les courriers électroniques et les lettres d'informations pour une efficacité maximale, et se connecter à des auditoires et permettre l'action partisane. Il examine également les obstacles et les opportunités pour les organisations qui souhaitent intégrer la technologie dans leurs stratégies de communication, et une liste détaillée de fournisseurs de technologie.



Définition

E-plaidoyer : C'est une force révolutionnaire permettant aux défenseurs d'accroître la pression pour un changement politique. Et cela se passe en un clic à la fois.

3.3.1. Les outils technologiques

Un ensemble d'outils technologiques est au cœur de campagnes d'e-plaidoyer réussies. Ils s'agit notamment de bases de données pour stocker les informations de contact et des données sur les publics et les partisans; des sites Web et les systèmes de gestion de contenus pour présenter les informations et les mettre à jour sur une base régulière ; les outils de messagerie pour des communications destinées au public en ligne ; et une variété d'outils technologiques supplémentaires qui facilitent leurs diverses façons d'amener les partisans à mettre la pression sur les décideurs.

Nous voulons vous aider à récupérer rapidement quelques conseils utiles, en quelques clics seulement. La troisième section décrit les outils technologiques qu'on peut utiliser pour le e-plaidoyer, des Outils Technologiques: Ce qu'ils sont, ce qu'ils font, où se les procurer, pour vous aider à démarrer dans la révolution e-plaidoyer :

- **Le site web:** Fournit des suggestions pour des sections de contenu sur un site Web de plaidoyer et les outils pour créer une présence en ligne efficace.
- **Email:** Donne des indications pour contacter les publics à travers des bulletins électroniques et les alertes pour action et la rédaction de messages électroniques.
- **Création de contenu pour un site web:** Décrit les blogues, vidéo en ligne et animation FlashMD et baladodiffusion (podcasting) .
- **Outils pour connecter aux publics et permettre action partisane:** Énumère en détails les nombreux outils technologiques qui sont utilisés pour informer les partisans et mobiliser l'action.
- **Outils technologiques et les prestataires de services stratégiques:** Décrit les divers fournisseurs d'outils technologiques et services et met en exergue certaines de leurs principales différences.

3.3.2. Développement de coalition en réseautage



Définition

Le réseautage est l'art d'établir et d'utiliser des contacts.

Le but du réseautage est de créer un groupe de gens et de collecter des informations qui peuvent directement accroître la qualité de votre produit ou service, réduire l'attrition des clients, et, plus important, réduire votre concurrent à se demander comment vous avez gagné un marché dont il n'avait jamais perçu l'existence.

Beaucoup de propriétaires de petites entreprises ne veulent pas travailler en réseau parce qu'ils pensent qu'il s'agit de glisser votre carte de visite dans la main de quelqu'un et vous vanter à propos de ce que vous faites. En fait, le réseautage est, à vrai dire, faire connaissance avec des gens que vous pouvez aider et qui peuvent vous aider. Le premier instinct naturel que tout entrepreneur doit développer est comment établir et maintenir de bons contacts d'affaires au niveau national et international.

La boîte à outils des PME pour l'Afrique de l'Ouest⁸ a fait un rapport sur le travail de Steven M. Krauser, Président de Network Associates, Hicksville, N.Y., qui affirme que la plupart des entrepreneurs ne savent pas utiliser le réseautage comme un support commercial efficace.

"Si votre réseautage aboutit à une pile de cartes de visite entreposées dans le tiroir de votre bureau en haut à droite et n'entraîne pas une augmentation de projets supplémentaires, il est peut être temps que vous réévaluiez vos méthodes", note-t-il.

Selon Krauser, les propriétaires de petites entreprises, dans leurs démarches pour connaître d'autres personnes, doivent être animés de deux objectifs: arriver à connaître autant de gens que possible, et faire en sorte qu'ils soient eux-mêmes connus réciproquement. Il a par la suite recommandé les quatre étapes suivantes pour faire fonctionner votre réseautage.

3.2.2.1. Donner et obtenir des informations

Le réseautage est une rue à deux voies. Lorsque vous rencontrez quelqu'un, vous voulez lui poser des questions sur ces activités et lui parler aussi des vôtres. Commencez avec les choses essentielles – nom, la société, l'affiliation, position, type d'affaires, etc. Ensuite vous voulez savoir si vous pouvez tirer des bénéfices l'un de l'autre. Essayez d'aborder les thèmes suivants:

1. Quel est l'activité principale de votre société?
2. Quels types de clients servez-vous?
3. Qui prend la décision d'achat au sein de vos entreprises pour chacun de vos services et/ou produits?
4. Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents ?

⁸ <http://westafrica.smetoolkit.org/westafrica/fr/content/fr/894/Comment-faire-partie-d-un-reseau-de-maniere-efficace>

3.2.2.2. Évaluez la valeur du contact

Vous ne pouvez pas travailler en réseau avec tout le monde. Une fois que vous avez obtenu les informations préliminaires, vous devez décider si cela vaut la peine de rencontrer cette personne à nouveau et de nouer des relations avec lui. Pouvez-vous l'aider et peut-elle vous aider ? La réponse devrait être « oui » dans les deux cas.

Un autre critère est d'aller à la recherche de personnes qui s'intéressent vraiment à aider les autres à résoudre un problème, sans condition préalable. En d'autres termes, ne vous considérez pas comme un travailleur en réseau mais comme celui qui résout un problème. Recherchez les mêmes caractéristiques en quelqu'un que vous envisagez d'ajouter à votre réseau personnel.

3.2.2.3. Formez une alliance stratégique

Un réseau n'est pas une collection de cartes de visite, mais de personnes. Prenez le temps de comprendre les activités des membres de votre réseau. Si vous avez prudemment sélectionné les membres, cela devrait être un plaisir. Assurez-vous de les informer complètement au sujet de ce que vous faites et de vos collaborateurs. Donnez-vous des mises à jour et des encouragements l'un l'autre. En effet, vous devenez vos propres agents commerciaux l'un l'autre.

Rappelez-vous que le but du réseautage n'est pas de vous accaparez des activités de votre contact; mais plutôt d'essayer de faire des affaires avec tout le monde que cette personne connaît.

Vous devez être également en mesure de vous tourner vers les membres de votre réseau pour des idées de management, des conseils, conduites voire des recommandations de fournisseur. Vous allez apprendre les uns des autres et contribuerez réciproquement à la croissance mutuelle, à la fois en termes de profit et de performance.

3.2.2.4. Maintenance

Au fur et à mesure que votre base de contact s'agrandit, vous devez réévaluer les personnes dans votre cercle d'information. Pratiquez des compétences de gestion efficace de temps et établissez un ordre de priorité de vos contacts. Vous souhaiteriez entrer en contact le plus souvent avec ceux qui peuvent vous être plus utiles. Ils deviendront votre cercle intime.

Soyez prudent de ne jamais brûler les ponts; vous ne saurez jamais le moment où quelqu'un sera en mesure de vous aider, ou quand vous serez en mesure d'aider les autres. Si vous avez le sentiment que quelqu'un ne vous est pas actuellement utile, il faudra le consulter de temps à autre parce qu'à la longue il peut devenir important. En d'autres termes, soyez gentil avec tout le monde parce que vous ne saurez jamais ce qu'ils deviendront avec le temps.

Module 3.3: Évaluation



Devoir 1: Visitez les sites Web pour chacune des études de cas dans le Module 2 et faites des commentaires sur la manière dont ils ont présenté leurs sociétés en ligne.

Devoir 2: Utilisez le tableau ci-dessous pour fournir une liste de contacts qui peuvent être utiles pour l'exploitation d'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source dans votre pays.

Ma liste de contacts dans le libre			
Pays:			
Région:			
Liste de contacts de logiciels libres et open source Nom de l'organisation	Type/Fonction	Personne à contacter	Commentaires

Devoir 3: Listez (1) autant d'organisations basées sur les logiciels libres et open source que possible, y compris Linux User Groups (LUGs) et (2) de sociétés dans votre pays. Pour chaque catégorie, indiquez le site Web le cas échéant.

3.4. Création d'un marché et d'une marque de logiciels libres en Afrique



Durée

1 heure 45 minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Le message de la stratégie de marque de logiciels libres et open source met l'accent sur la vertu des logiciels libres s'adossant sur la fierté nationale, l'appropriation locale et le développement des capacités. Ce message semble résonner avec tous les clients qui adhèrent à l'idée de localisme et patriotisme national. Cependant, en juxtaposition totale est le manque de confiance en tout ce qui est gratuit, qui croit que le logiciel libre et open source est inférieur et que les produits locaux ne sont pas à la hauteur de la qualité des logiciels des pays occidentaux, lesquels sont supposés d'être meilleurs. Une étrange discrimination inverse contre une solution "Produit en Afrique" va au-delà du simple logiciel mais comprend la formation et la certification.

Une campagne de stratégie de marque efficace devrait être un effort à l'échelle nationale avec de multiples parties prenantes d'une stratégie agressive en vue d'informer le public sur les mérites des affaires basées sur les logiciels libres et open source. Cela à son tour rehausserait les taux d'acceptation et de prise de conscience parmi le grand public, ce qui par la suite augmente les opportunités d'affaires pour la communauté des entrepreneurs orientés vers les logiciels libres et open source.

3.4.1. Qu'est-ce que la marque ?

La marque est l'image propriétaire visuelle, émotionnelle, rationnelle, et culturelle que vous associez à une société ou un produit. Par exemple, lorsque vous pensez Volvo, vous pourriez penser à la sécurité. Lorsque vous pensez Nike, vous pourriez penser à Michael Jordan ou «Just do it ». Lorsque vous pensez IBM, vous pourriez penser "Big Blue". Lorsque vous pensez MTN, vous pourriez penser à la Coupe d'Afrique des Nations. Le fait que vous vous rappelez le nom de la marque et que vous avez des associations positives avec cette marque rend votre sélection de produit plus facile et améliore la valeur et la satisfaction que vous obtenez de ce produit. Associations à la marque sont des attributs auxquels pensent les clients quand ils entendent ou voient le nom de la marque. De façon idéale, vous voulez que les clients pensent à ce qu'ils veulent obtenir de la marque (ex. la fiabilité et les avantages de fiabilité) et puis associer cet attribut à votre nom de marque.

3.4.2. Logiciels libres et la gestion de la marque

La gestion de la marque est de plus en plus une question importante dans le domaine de logiciels libres et open source, tant pour les contributeurs individuels aux projets de logiciels libres et open source que pour les projets eux-mêmes. Le terme «gestion de la marque» pour incarner le personnel et l'organisation:

- **Individus nommés.** Si votre logiciel est couramment utilisé, vous deviendrez réputé et respecté dans la communauté des logiciels. Vous acquérez cette notoriété technologique grâce à l'attribution – votre nom est sûr et associé au logiciel.
- **Les marques de logiciels.** Une chose que la plupart des logiciels libres et open source les plus couramment utilisés ont souvent en commun avec leurs cousins propriétaires est un grand nom de marque. Cela est vrai que les logiciels libres et open source sont soutenus par une communauté de développeurs indépendants ou par une entreprise bénévole.

La protection de la marque Individuelle

Pendant que les sociétés apportent une contribution significative aux logiciels libres et open source, les programmeurs individuels contribuent toujours à la majorité du code des logiciels libres et open source. Tandis que les raisons pour lesquelles ces individus contribuent sont variées, l'une des raisons pour le faire est la reconnaissance et le respect résultants de la redistribution d'un

logiciel couramment utilisé dans la communauté de logiciels libres et open source et bien sûr, la probabilité de l'augmentation des perspectives de décrocher une transaction. Pour que ces raisons soient réalistes, des dispositions ont été conçues en vue de protéger la 'marque personnelle'. Dans le domaine des logiciels libres et open source, ces mécanismes prennent la forme de licences et la loi telle que GPL2 et GPL3, les licences pour logiciels libres et open source les plus couramment utilisées, qui contiennent des dispositions conçues pour aider à protéger la marque personnelle du détenteur de droit d'auteur.

Protéger la marque de logiciels d'entreprise

Dans le monde des logiciels libres et open source, la marque du logiciel et l'organisation/le projet derrière elle est aussi important qu'il ne le serait si le logiciel était 'propriétaire'.

Les marques de fabrique sont un moyen potentiellement puissant pour protéger les marques données aux logiciels libres. Les marques sont un droit déposé, ce qui veut dire que vous devez enregistrer proprement votre marque comme nom déposé afin d'obtenir la protection. Elles s'appliquent aux services et/ou marchandises couverts par l'enregistrement en particulier. Une marque est violée si elle (ou quelque chose de similaire) est utilisée pour des services/produits identiques couverts par la marque.

3.4.3. Les politiques de la marque de logiciels libres et open source

Le contrôle des marques de logiciels pourrait paraître en contradiction avec la nature des logiciels libres et open source, mais les régimes des marques sont communs pour le principal projet de logiciels libres et open source. Il y a même un système pour le nom LINUX. Les projets de logiciels libres et open source visent (au moins en théorie) à recruter autant de programmeurs que possible, afin de développer les logiciels.



- Cela étant, pour quelles raisons un projet chercherait-il à contrôler l'utilisation du nom du logiciel?
- En bien, les mêmes raisons de chercher la protection et le contrôle s'appliquent tout comme pour les marques dans le monde des affaires :
- Le caractère distinctif – Comme une équipe de projet, pourquoi passer beaucoup de (votre propre) temps et effort pour développer avec succès un logiciel, seulement pour lui donner un nom générique à la fin?
- Sans une marque unique, comment est-ce que les utilisateurs potentiels pourraient trouver le logiciel ?

Contrôle de qualité – les agences en RP et les consultants de marque ont tendance à considérer une marque dans le sens le plus large – pas seulement le nom et le logo, mais également les valeurs, le message et même la culture et la philosophie d'une marque (je vais les appeler « le message »). Si votre marque ne dispose pas d'un message cohérent et défini, ou a un mélange

confus de messages, même la meilleure marque au monde sera commercialement faible.

Avec une entreprise, le contrôle du message est réalisé à travers les politiques de marketing et des communications et la culture interne. Avec les projets de logiciels libres et open source, le contrôle de marque n'est pas aussi simple que cela. De tels projets, de par leur nature, impliquent un groupe international de personnes, et les licences donnent à quiconque la liberté de prendre le logiciel, de le modifier, et même de l'utiliser comme base de logiciel entièrement nouveau. Dans une tentative d'éviter une situation où plusieurs personnes font circuler des variantes différentes d'un logiciel particulier, tous avec le même nom, les projets majeurs ont demandé la protection de marque pour leurs marques et ont émis des politiques de marque indiquant comment les marques peuvent (ou ne peuvent pas) être utilisées.



Étude de cas - Mozilla

L'Organisation Mozilla était lancée par Netscape il y a une décennie pour créer une suite Internet, Mozilla, y compris un navigateur Web. Depuis de nombreuses années, ce logiciel de navigation Web s'est transformé en Firefox. Firefox est actuellement le deuxième navigateur le plus couramment utilisé au monde, juste derrière Chrome de Google.⁹

Firefox est un grand nom des navigateurs web et il a une licence basée sur les logiciels libres et open source.¹⁰

Avec une marque de grand nom surgit la nécessité de protection des marques, et c'est quelque chose que Mozilla Foundation (c'est le nom actuelle de l'Organisation) a toujours gardé à l'esprit depuis que le navigateur a été rebaptisé à partir de Firebird en 2004.¹¹

D'autres logiciels soutenus par Mozilla Foundation, bien que n'ayant pas le profil massif de Firefox, font montre de la même compréhension de ce qui fait une grande marque; Thunderbird pour courrier électronique, Sunbird pour calendrier, et Seamonkey est actuellement le nom de cette suite Internet.

La Politique de Marque de Mozilla (The Mozilla Trademark Policy) est un document volumineux, couvrant un éventail de scénarios et les types d'usage de la marque. Il dispose 'd'une exigence primordiale' stipulant que 'votre usage des marques Mozilla soit effectué sans-confusion et non-dénigrement'. Non-confusion est défini comme 'les gens devraient toujours savoir à qui ils ont à faire, et l'origine du logiciel qu'ils sont en train de télécharger. Les sites Web ainsi que les logiciels qui ne sont pas développés par Mozilla Foundation ne devraient pas laisser supposer, soit directement ou par omission qu'ils le sont'. Non-dénigrement est défini comme « en dehors des limites de l'usage équitable, vous ne pouvez pas vous servir de nos marques comme véhicules pour nous diffamer ou salir notre réputation ».

Une telle politique qui vise à définir des niveaux d'usage de la marque Mozilla autorisés stipulent; avec « d'importantes modifications fonctionnelles » : le logiciel pourrait être décrit comme 'basé sur la technologie Mozilla', ou incorporant le code source Mozilla'. En dehors de cela, aucune autorisation n'est donnée pour utiliser des marques

9 http://www.w3schools.com/browsers/browsers_stats.asp (statistique de Juin 2012)

10 <http://www.geckozone.org/articles/41>

11 <http://www.clubic.com/actualite-11152-mozilla-firebird-devient-mozilla-firefox.html>

Mozilla.

Ainsi, lorsque Mozilla a exigé que la distribution Debian Linux rebaptise ses adaptations de Firefox, Thunderbird et Seamonkey, Firefox a reçu la marque de 'Iceweasel' (comme le dirait Rolf Harris) pouvez-vous voir ce qu'ils ont fait là-bas?

3.4.4. Stratégie de marque rentable pour les petites entreprises

Beaucoup de gens pensent que la stratégie de marque est vraiment juste pour les grandes sociétés – pas pour nous du tout. Ce n'est pas vrai. Alors que 'l'affichage' des valeurs de la marque, la largeur de la portée de votre marque (vos dépenses sur l'identité de marque) peuvent être différentes si vous êtes une petite entreprise – vous pouvez toujours apprendre et prendre des idées des plus grands et les 'meilleurs défenseurs de la marque. La chose la plus importante est de ne pas limiter vos pensées quand il s'agit de décider comment vous allez développer et exploiter la puissance de votre marque.

Les 5 P de la Marque

Proposition

Pour toute entreprise, faire la bonne proposition est important mais pour une petite entreprise il est absolument essentiel. En tant qu'une petite entreprise il est nécessaire de développer un message clair et convaincant sur vous-même et l'utiliser de manière cohérente dans toutes les communications d'affaires. Et cette proposition doit vous aider à vous démarquer de la foule – peut être pour les niches que vous servez ou la nature du produit ou du service que vous proposez.

Présence/présentation

La Présence et la Présentation sont les manifestations plus familières de la marque. Il s'agit de comment vous projetez votre marque, visuellement ce que représente votre marque (pour une petite société votre activité). Tout, depuis votre emplacement et de la signalisation jusqu'à l'en-tête de la société, le dépliant, le site Web et même le type de papier que vous utilisez pour votre correspondance d'affaires, peut aider à renforcer, ou à détruire l'image de votre marque. Emplacement et signalisation – si votre société dispose d'un emplacement fixe prend des dispositions pour assurer que les signaux qui dirigent les gens vers vos bureaux soient produits professionnellement et utilisez la police de caractères sociales et couleurs appropriées, afin d'être cohérent avec votre logo et la conception d'autres papiers à lettres d'affaires.

Personnel

Ne sous-estimez pas, à aucun prix, les avantages (et préjudice) que le personnel et vos collègues directeurs peuvent apporter à votre marque d'affaires. C'est pourquoi le recrutement est un processus tellement important dans les petites entreprises. Prenez donc des dispositions pour recruter les

personnes appropriées, surtout ceux qui vont traiter directement avec les clients.

Perfection

La perfection dans les affaires: Pas sûr – mais certainement fournissant de bons services à la clientèle et disposer de processus efficace de traitement de réclamations est absolument essentiel. Si vous avez à offrir de hauts niveaux de services à la clientèle, équipez votre personnel de connaissances suffisantes afin qu'ils puissent répondre aux questions et résoudre les problèmes eux-mêmes.

Persistance

C'est là qu'une petite entreprise peut vraiment gagner mais seulement si les éléments de votre marque sont utilisés de façon cohérente.

Utilisez votre logo comme un dispositif de stratégie de marque – pour apparaître sur la livrée du véhicule, la signalisation et même sur les produits le cas échéant, de même que dans des endroits évidents – dans les publicités, sur le site Web de votre société, sur les cartes de visite et ainsi de suite. Une petite entreprise quelconque peut se servir des 5P pour planifier et gérer une stratégie rentable de marque pour ses affaires – Suivez cette approche et vous pouvez bénéficier de l'expérience des noms de marque beaucoup plus grands.

3.4.5. Un marché potentiel pour les logiciels libres et open source

Un marché séparé pour les logiciels libres et open source est un exercice de stratégie de marque délibéré et ciblé en contraste fort avec le marché établi d'une Entreprise basée sur les TIC ce qui implique des formes TIC commerciales existantes d'Activité.

Persuader les utilisateurs actuels de TIC



Définition

La persuasion dans sa forme la plus simple veut dire donner aux utilisateurs les informations dont ils ont besoin pour faire un choix éclairé, et les aider à avoir confiance en vous et calmer leur crainte. Il ne s'agit pas de la manipulation. Rappelez-vous toujours, que ces tactiques ne vous conduiront qu'à ce point.

Combien de psychologues faut-il pour changer une ampoule électrique? Aucun. L'ampoule doit avoir besoin d'être changée. Ainsi va la plaisanterie. Cependant, il est possible que l'ampoule puisse être amenée à changer. Il est possible de persuader les gens d'acheter en ligne (à partir de téléviseurs aux épiceries, des vacances aux services) en utilisant des techniques connues des vendeurs et des psychologues depuis des années. La persuasion n'est pas une science de la fusée; elle implique la compréhension des aspects de la nature humaine qui sont souvent automatiques et fonctionnent à un niveau subconscient. Voici 7 façons éthiques de persuader les gens. La persuasion en ligne – 7 façons de

persuader.

3.4.6. Créer une masse critique



Définition

D'après Wikipedia, **une masse critique** est un terme socio-dynamique pour décrire l'existence de force vive dans un système social de telle sorte que la force devient autonome et alimente une croissance additionnelle.

Comme un exemple simple, considérons une grande cité. Si une personne s'arrête et regarde vers le ciel, rien ne se passera. Les gens à proximité continueront à vaquer à leurs affaires. Si trois individus s'arrêtent et regardent vers le ciel, peut-être quelques personnes se retourneraient momentanément, mais ensuite poursuivront leur chemin. Mais seulement un petit nombre de personnes est requis – disons 5 à 7 (en fonction de facteurs tels que la culture, le moment de la journée, la largeur de la rue, etc.) – pour amener d'autres personnes à s'arrêter et regarder vers le ciel, également. Ce nombre s'appelle la « masse critique » ou le point de basculement.

Les facteurs sociaux qui influent sur la masse critique peuvent impliquer l'ampleur, la corrélation et le niveau de communication dans une société ou l'un de ses groupes culturels secondaires. Une autre est la stigmatisation sociale, ou la possibilité de sensibilisation publique en raison d'un tel facteur. La masse critique peut être plus proche de consensus de la majorité dans les milieux politiques, où la position la plus efficace est, plus souvent, celle détenue par la majorité du peuple dans la société. Dans ce sens, de petits changements dans le consensus public peuvent apporter des changements rapides dans le consensus politique, en raison de la dépendance effective de la majorité de certaines idées.

De nombreuses organisations en particulier celles qui travaillent sur de nouveaux services consciemment ou inconsciemment ont tenté de créer de telles conditions sociales par le biais de la réalisation d'une base de consommateurs assez large pour accroître et maintenir la demande. Un exemple typique est une organisation de développement de logiciels libres et open source, qui propose des formations payantes dans un système de gestion scolaire en logiciels libres et open source, qui reçoit gratuitement des ordinateurs d'occasion. L'idée derrière cette approche est qu'une étape est atteinte lorsque le nombre d'écoles ayant un tel système est doté d'enseignants suffisants pour leurs services de formation, mais également assez grand pour exercer une influence sur le Ministère de l'Éducation pour qu'il approvisionne les autres écoles en ordinateurs gratuits, résultant en demande assez suffisante pour maintenir la formation. Cette augmentation progressive du nombre d'écoles publiques qui reçoivent des ordinateurs sera accompagnée de croissance.

Module 3.4: Évaluation



Devoir 1: Décrivez le statut du marché de logiciels libres et open source dans votre pays, indiquant (i) les avantages, et (ii) les obstacles associés aux affaires basées sur logiciels libres et open source dans votre pays.

Devoir 2: Écrivez des slogans en anglais et dans votre langue maternelle en vue de la promotion de 5 marques de logiciels libres et open source dans votre pays.

Discussion: Utilisant ce que vous avez appris dans le Module 3.4.3, discutez d'une stratégie portant sur comment vous pouvez créer une marque pour votre produit.

Devoirs et réponses

Question 1: Faites une enquête rapide dans votre pays de résidence afin de déterminer ce qui suit:

- Quel ministère ou département utilise le plus de solutions open source ?
- Indiquez le nom de logiciels open source le plus utilisés au sein du gouvernement tout entier.
- La qualification certifiée la plus élevée décernée par une institution de formation dans votre pays de résidence.

Question 2. Indiquez au moins une communauté en ligne active mieux connue dans votre pays dont les objectifs et activités sont exclusivement focalisés sur la promotion et le développement des Entreprises ou les TIC dans votre pays.

- Ses membres
- Indiquez ses objectifs et activités
- Bref aperçu sur ses réalisations majeures

Test Module 3



Question 1 : Pourquoi est-il souhaitable, dans toute campagne de plaidoyer, de reconnaître et de prendre en compte l'intérêt du gouvernement?

- (a) Parce que le gouvernement de manière générale est contre toutes les formes de plaidoyer
- (b) Parce que le gouvernement a un intérêt public plus vaste à protéger
- (c) Parce que le gouvernement prend grand plaisir à être consulté
- (d) Pour éviter d'être considéré comme partisan

Question 2 : Pourquoi est-ce qu'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source souhaiterait avoir des marques pour ses produits et services ?

- (a) Afin de rivaliser favorablement avec les logiciels propriétaires
- (b) Afin d'être uniquement identifiée
- (c) Pour augmenter la visibilité des logiciels libres et open source
- (d) Afin de démystifier la notion que les logiciels libres et open source sont souvent les parents pauvres du monde du logiciel

Question 3 : Lequel des niveaux suivants au sein du niveau exécutif du gouvernement est le dernier point d'intervention en matière de plaidoyer relatif à l'arrêt de la promulgation d'une législation indésirable ?

- (a) Le Président
- (b) Les Gouverneurs
- (c) Le Cabinet
- (d) Le Maire

Question 4 : Quelle est la leçon la plus importante à tirer de l'étude de cas de la protection de la marque Mozilla discutée dans le manuel ?

- (a) La protection des marques est coûteuse
- (b) La stratégie de marque est pour les grandes sociétés
- (c) La stratégie de marque en conduit certains à la faillite.
- (d) La protection des marques par le biais de noms déposés vous protège contre les contrefaçons

Question 5 : Lequel des problèmes éventuels suivants en matière de défense des logiciels libres et open source présente un bon argument et a un potentiel pour attirer l'intérêt du plus grand public et pourquoi ?

(a) Les logiciels d'application obligatoires de logiciels libres et open source dans toutes les écoles publiques parce qu'ils diminuent les coûts de gestion de l'école TIC en installant simplement des logiciels gratuits

(b) Les progiciels de logiciels libres et open source obligatoires dans toutes les écoles publiques parce que les logiciels libres et open source sont gratuitement et facilement disponibles pour téléchargement à partir de l'Internet

(c) Applications de logiciels libres et open source dans toutes les écoles publiques parce que l'éducation universelle pour tous dépend de l'accès à des opportunités d'apprentissage disponibles.

(d) Applications de logiciels libres et open source dans toutes les écoles publiques parce que les tendances mondiales suggèrent une migration vers l'utilisation de logiciels libres et open source dans l'école publique.

Question 6 : Laquelle des affirmations suivantes représente une différence majeure entre les médias communautaires et un radiodiffuseur public?

(a) Contrairement au Radiodiffuseur public, les médias communautaires ne facturent ou prélèvent des sommes aux personnes qui souhaitent promouvoir leurs services

(b) A la différence du radiodiffuseur public, les médias communautaires sont gérés par des personnes peu qualifiées

(c) Les médias communautaires utilisent la langue locale dans une programmation communautaire tandis que le radiodiffuseur public utilise la langue officielle dans une programmation centralement contrôlée.

(d) Les médias communautaires s'engagent plus pour le développement local que le radiodiffuseur public

Question 7 : Que veut dire la Masse Critique ?

Question 8 : Pourquoi est-il si important de choisir un individu ou une organisation de bonne réputation d'être à la tête d'une campagne de plaidoyer ?

(a) Pour donner plus de crédibilité à votre cause

(b) Pour justifier vos actions

(c) Pour parer les points de vue opposés

(d) Montrer que vous êtes sérieux au sujet de votre campagne

Question 9 : Qu'est-ce que la stratégie de marque ?

Question 10 : Si votre stratégie en matière de plaidoyer est d'envoyer une lettre aux partenaires leur demandant de la signer, pourquoi le feriez-vous éventuellement ?

- (a) Pour voir s'ils soutiennent votre position
- (b) Pour recevoir des garanties qu'ils prendront en compte leurs actions
- (c) Pour promouvoir la transparence pendant la campagne
- (d) Pour améliorer le flux des informations

Question 11 : Qu'est-ce que l'attribution en ce qui concerne la stratégie de marque individuelle ?

- (a) L'acte d'obtenir une autorisation écrite par le propriétaire de la marque
- (b) L'exigence du droit d'auteur de partager les bénéfices avec le développeur du logiciel
- (c) La cession des droits commerciaux par le développeur de logiciels
- (d) Un terme en droit d'auteur exigeant à reconnaître ou attribuer l'honneur à l'auteur d'une œuvre qui est utilisée ou qui apparaît dans une autre œuvre

Question 12 : Comment protège-t-on les noms des marques de logiciels libres et open source ?

- (a) Par des licences telles que GPL3
- (b) Par un système de surveillance communautaire en ligne
- (c) En plaçant des clés de produit dans les applications
- (d) Les marques de logiciels libres et open source ne sont jamais protégées et peuvent être librement utilisées par quiconque

Question 13 : Pourquoi la création de Masse Critique est-elle considérée comme une stratégie particulièrement bonne en matière de création de marché pour les logiciels libres et open source ?

- (a) En raison de la nécessité de soutenir et de faire croître les entreprises de logiciels libres et open source
- (b) Pour arrêter toutes les tentatives de vos rivaux d'isoler votre entreprise
- (c) Lorsque vous avez une masse critique cela signifie que votre entreprise cesse éventuellement de faire de la publicité
- (d) Pour obliger les utilisateurs réticents à se réorienter vers vos services et produits

Question 14 : En développant un réseau de partenaires en matière de plaidoyer, il est souhaitable de penser d'abord au Réseautage Interne. Pourquoi cela s'avère-t-il important pour les petites entreprises ?

- (a) Le réseautage interne conduit toujours à des contacts crédibles
- (b) Le réseautage interne dépend de la ressource à votre disposition pour obtenir les informations dont vous avez besoin
- (c) Parce que les contacts internes sont plus loyaux et dignes de confiance
- (d) Les réseaux de petites entreprises sont limités aux personnes que vous connaissez déjà

Question 15 : Le plaidoyer basé sur Internet devient de plus en plus populaire, pourquoi ?

- (a) Il est toujours moins cher de communiquer en ligne que de communiquer face à face ou d'autres formes de communication
- (b) Les publics importants et instruits nécessaires pour le plaidoyer ont migré en ligne
- (c) Il est plus crédible et à la mode
- (d) En raison de la disponibilité d'un large éventail d'outils technologiques adaptés pour le travail de plaidoyer

Question 16 : Laquelle des raisons suivantes fait du gouvernement une cible moins probable pour les mercaticiens du libre?

- (a) Parce que les gouvernements rendent moins compte
 - (b) Parce que les gouvernements luttent pour la transparence et pour un plus grand accès aux services
 - (c) En raison de la sensibilité des gouvernements au piratage
- Parce que les gouvernements sont souvent les plus grands consommateurs des TIC

Question 17 : Une façon de créer le marché du libre est de persuader les utilisateurs actuels des TIC. Lequel des énoncés suivants dénature l'acte de persuasion ?

- (a) Montrer ce que font les autres
- (b) Présenter les vues générées par les utilisateurs
- (c) Montrer des comptes effrayants d'utilisateurs de produits et services rivaux
- (d) Montrer la pénurie de produits ou de services

Question 18 : Qu'est-ce que les initiatives de plaidoyer législatif essaient de réaliser au bout du compte ?

- (a) Agiter l'amertume publique contre le gouvernement
- (b) Influencer les choix des clients

- (c) Résoudre les différends politiques
- (d) Le changement de politique publique

Question 19 : Quel rôle important jouera une base de données dans une campagne de plaidoyer basée en ligne ?

- (a) Stocker les adresses des partenaires
- (b) Conserver des affiches graphiques de vos messages
- (c) Les budgets de votre campagne de plaidoyer
- (d) Les lettres et les pétitions de votre campagne

Question 20 : Quand est-ce que l'envoi de lettres s'avère plus efficace en tant que forme de transmission de votre message de plaidoyer ?

- (a) Lorsque vous souhaitez informer et discuter des questions de plaidoyer avec les membres de la communauté
- (b) Chaque fois que la question est plus sensible
- (c) En informant et invitant le représentant local ou des parlementaires à une réunion
- (d) En communiquant avec des gens que vous connaissez très bien

Question 21 : Lequel de ces énoncés est incorrect ?

- (a) Les Relations Publiques sont l'acte de gérer le flux des informations entre une organisation et le public
- (b) Apprécier l'importance des RP dans la sensibilisation du public
- (c) Apprendre à utiliser les campagnes médiatiques efficaces rentables
- (d) Faire montre de désapprobation pour les logiciels commerciaux et propriétaires

Question 23 : En ce qui concerne le travail de Plaidoyer, qu'est-ce que le réseautage externe ?

- (a) Travailler en réseau avec des partenaires en dehors de votre pays dans le but d'obtenir le soutien pour votre travail
- (b) Le processus de demander aux gens que vous connaissez en dehors de votre organisation des informations au sujet de votre public cible
- (c) Ne pas impliquer votre propre personnel dans le travail coûteux d'obtenir les informations
- (d) Demander aux gens que vous ne connaissez pas des informations au sujet de votre auditoire cible

Question 24 : Lequel des énoncés suivants pourrait être

considéré comme faux à propos des Relations Publiques ?

- (a) Vous avez un contrôle créatif sur ce qui entre dans l'annonce dans votre journal
- (b) La visibilité RP que vous recevez circule une fois seulement
- (c) Un éditeur ne publiera pas votre communiqué de presse trois ou quatre fois dans ses journaux.

Question 25 : Qu'est-ce que la marque en droit d'auteur vise à protéger ?

- (a) Le Piratage de Logiciels
- (b) Abus du Produit
- (c) Les Droits du propriétaire de la Marque
- (d) Les consommateurs et utilisateurs du produit

Question 26 : Lequel des suivants est vrai ?

- (a) Les événements nationaux tels que la Journée Mondiale des Télécommunications sont spécifiquement réservés pour le Plaidoyer en faveur des TIC
- (b) Pour que le Plaidoyer en faveur de logiciels libres et open source soit réussi, il doit mettre l'accent sur la question des coûts
- (c) Les Relations avec les Médias est identique au Plaidoyer Médiatique
- (d) Il existe un niveau de connaissance assez bon du libre parmi les techniciens en TIC

Question 27 : Qu'est-ce que le Plaidoyer ?

Question 28 : Dans laquelle des situations suivantes la publication d'un Communiqué de Presse serait-elle la plus appropriée ?

- (a) Lors de l'annonce de promotion d'un membre du personnel
- (b) En recevant un prix prestigieux pour vos produits
- (c) Lors de l'annonce des dates de l'Assemblée Générale annuelle de la Société
- (d) Quand il y a eu vol dans l'organisation

Question 29 : Selon les 5P de la Stratégie de marque, les Gens (c'est-à-dire votre propre personnel) pourraient porter préjudice à votre marque. Indiquer une façon dont ils pourraient le faire.

Question 30 : En tant qu'organisateur de Plaidoyer, nous sommes invités à apprendre davantage à propos de la connaissance de nos publics cibles au sujet de la question. Spécifiquement, pourquoi est-il si important ?

- (a) Afin de savoir s'ils vous soutiennent
- (b) Pour savoir quelles nouvelles informations supplémentaires dont ils pourraient avoir besoin
- (c) Afin de séparer votre public cible
- (d) Pour établir leur capacité à comprendre vos questions

Question 31 : Quel véhicule politique à la discrétion du pouvoir exécutif du gouvernement utilise-t-on pour mettre un terme à une législation indésirable ?

- (a) Les vetos
- (b) Les Budgets
- (c) Les Règles
- (d) Les Règlements

Question 32 : Les projets de logiciels libres et open source visent à (au moins en théorie) obtenir autant de programmeurs que possible, pour développer les logiciels. Cela étant, pourquoi un projet chercherait-il à contrôler l'utilisation de sa marque

- (a) Pour protéger l'intérêt de la Communauté de Développeurs
- (b) Pour éviter l'abus de logiciels par les utilisateurs
- (c) Pour protéger l'intérêt des usagers
- (d) Pour encourager l'innovation

Question 33 : Pourquoi est-ce que des événements spéciaux tels que Software Freedom Day sont une occasion importante pour les entreprises du libre de faire la promotion de leurs services et produits ?

- (a) C'est le moment où les principales sociétés du monde décrochent des grands contrats de logiciels.
- (b) C'est le moment où l'attention internationale et nationale est focalisée sur les questions relatives au développement de logiciels
- (c) C'est le moment où le gouvernement se sent obligé de soutenir les développeurs de logiciels
- (d) C'est le moment où le gouvernement se sent obligé de soutenir le développement de logiciels

Question 34 : Lequel des énoncés suivants n'est PAS vrai ?

- (a) Le plaidoyer législatif est illégal
- (b) La protestation est une forme de plaidoyer
- (c) Les messages de plaidoyer simples et clairs s'apprêtent à moins de mauvaises interprétations

(d) Le lobby en tant que forme de plaidoyer est habituellement efficace en sollicitant l'influence individuelle ou d'un petit groupe.

Question 35 : Citez un facteur social qui pourrait influencer une Masse Critique positivement ou négativement.

Question 36 : Qu'est-ce que la stratégie de marque ?

(a) Le garnissage du logo de votre société sur vos produits et services

(b) C'est l'image propriétaire visuelle, émotionnelle, rationnelle et culturelle que vous associez à une Société ou un produit

(c) Afficher et associer constamment vos produits à d'autres produits utilisés couramment

(d) Un slogan séduisant souvent utilisé pour accompagner la publicité de votre produit

Question 37 : Les messages électroniques sont des outils efficaces dans une campagne de plaidoyer en ligne. Lequel des arguments dans un contexte d'une société typiquement africaine, préoccupe le moins quiconque envisage d'entreprendre un plaidoyer en ligne ?

(a) Les hauts niveaux de connaissances en informatique.

(b) Le courrier postal et non pas le courrier électronique est de loin la forme de communication la plus utilisée par la majorité des pauvres ruraux.

(c) Beaucoup de personnes n'accèdent pas régulièrement à l'email

(d) Les messages électroniques de plaidoyer provenant d'expéditeurs inconnus peuvent être traités comme du courrier non sollicité ou spam.

Question 38 : Le Réseautage Externe pose un nombre de défis pour des petites entreprises. A laquelle des suivantes est-ce qu'une petite entreprise du libre est susceptible de faire face ?

(a) Développer assez de confiance parmi les grands partenaires dans un partenariat

(b) Conserver la base de données du partenaire

(c) Imprimer et distribuer assez de cartes de visite lors des réunions

(d) Trouver les bonnes raisons d'adhérer et de rester dans un réseau

Question 39 : Quelle est la première étape la plus importante dans une campagne de plaidoyer ?

- (a) Une bonne compréhension de votre (vos) question(s) et ses (leurs) avantages potentiels à une communauté plus large
- (b) La connaissance du processus législatif
- (c) La connaissance de votre secteur
- (d) La connaissance de partenaires potentiels en matière de plaidoyer

Question 40 : Laquelle des affirmations suivantes n'est pas une tâche nécessaire dans une campagne de plaidoyer médiatique typique ?

- (a) La collecte de données
- (b) Le lobby
- (c) Les manifestations publiques et violentes
- (d) Le partage des informations

Concepts de base en entrepreneuriat

Introduction

Dans un environnement d'affaires en perpétuelle mutation, les dirigeants d'entreprise doivent avoir une vision globale et des notions élémentaires en matière de gestion d'entreprise.

Ce module vise d'abord à donner aux stagiaires les notions et outils nécessaires en matière de création et de gestion d'entreprise. Ensuite, à travers ce module, l'apprenant pourra appréhender les différents styles de leadership et s'approprier un pour le bon partage de la culture d'entreprise au sein de l'organisation. Enfin, il l'outille à mieux se préparer pour répondre et gagner les appels d'offres.

Pour répondre à ces objectifs, le module s'articule autour des thèmes ci après : les étapes de la création d'entreprise, les modes de financement des PME TIC/logiciels libres, la gestion de prestation de services, la rédaction d'un plan d'affaires, et les contrats de prestation/logiciels libres.

Ce module s'appuie d'une part, sur les concepts de logiciels libres abordés dans le Module 1 et; d'autre part, sur les modèles d'entreprises basées sur les Lls du Module 3.

Les connaissances préliminaires acquises en gestion d'entreprise seront approfondies dans le Module 5.

Grâce à ces compétences, les stagiaires pourront développer leur propre modèle économique pour créer ou adapter une organisation autour de logiciels libres et open source dans leur pays ou région spécifique.

Objectifs d'apprentissage

1. Disposer de bases solides pour la gestion de son organisation.
2. Connaître les divers styles de leadership d'une entreprise performante.
3. Acquérir des connaissances des principales fonctions d'une entreprise tels que le management, les ventes et la comptabilité.
4. Maîtriser les rouages des appels d'offres, des contrats et de la passation de marchés publics.

Contributeurs principaux

Module 4	Dr Sulayman K. Sowe, Nhlanhla Mabaso, Frank Tilugulilwa, Irene Fernández Monsalve, Samer Azmy, Kim Tucker, Glenn McKnight, Omar Cissé, Yann LeBeux, Stéfano Amekoudi, Karim Sy, Nnenna Nwakanma, Tania Attiba.
----------	--

Outils supplémentaires pour Module 4: Concepts de base en entrepreneuriat (présentations, tests, formulaires évaluation, équipe de formateurs, matériel dérivé) est disponible en ligne sur : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Séances et calendrier¹²

Tout le contenu de ce Module est prévu pour être dispensé en 1 jour, avec des variantes au sein des modules. Pour des raisons pédagogiques, le contenu de ce Module peut être dispensé tel que proposé dans le tableau résumé ci-dessous.

Heure	Séance
Jour 1	
09:00 - 10:30	•Création d'entreprise
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	•Plan d'affaires
12:15 - 13:30	Déjeuner
13:30 - 15:00	•Analyses SWOT •Le marché
15:00 - 15:15	Pause-café
15:15 - 17:00	•Leadership •Organisation structurelle
Jour 2	
09:00 - 10:30	•Contrats et propositions •Profilage d'entreprise •Évaluation de fin de module
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	•Commencer le module 5 dès que possible

¹² Remarque: Selon la rapidité avec laquelle ce module est dispensé et la compréhension des participants, l'enseignement de ce module peut s'étendre sur deux jours. Dans ce cas, le formateur-conférencier peut délivrer ce module en conjonction avec le module 5.

4. 1 La création d'entreprise



Durée

1heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Une entreprise est spécifique à la fois au contexte et au produit. Bien qu'une entreprise puisse connaître le succès dans une région ou dans un pays, elle peut ne pas prospérer dans une autre région. L'offre d'une entreprise joue également un rôle important pour déterminer si l'entreprise réussira ou pas à percer un marché.

A l'étape de la création d'une nouvelle entreprise, plusieurs facteurs sont à prendre en compte. C'est aussi la période des choix importants ; règles et procédure à suivre, stratégie à adopter, etc. Les stratégies et règles adoptées par une entreprise dans une région ou dans un pays peuvent faire échouer l'entreprise si elle la met en œuvre dans une autre région. La réussite d'une d'entreprise dépend largement de son contexte, de son environnement. A cela, s'ajoute l'image du produit. . C'est le produit qui vend l'entreprise et qui lui permet de pénétrer un marché et de s'y installer. C'est dire, qu'il n'y a pas de modèle tout fait à implémenter en la matière. L'objectif de ce module est essentiellement d'aider l'entrepreneur à savoir déceler les opportunités et à définir les stratégies nécessaires pour y répondre en matière de logiciels libres dans le contexte africain.

Ce module s'appuie sur des expériences et des questions pratiques abordées dans certaines des études de cas du Module 2.

4.1.1. L'idée d'entreprendre

Avant d'entreprendre, même si l'on a le désir, il faut une idée. Cependant, l'idée à elle seule ne suffit pas pour créer une entreprise. A l'état brut, elle n'est ni exploitable, ni exploitée, donc elle s'oublie très vite. Pour qu'elle se concrétise, il faut alors qu'elle révèle une véritable opportunité ou occasion d'affaires. L'opportunité d'affaires est la rencontre entre une idée et les réalités socio-économique. En d'autres termes, c'est la rencontre de l'idée avec les besoins de l'environnement socio-économique. L'idée peut provenir de :

- Les contacts d'affaires et les connaissances : ce sont des gens qui vous connaissent en vertu de vos activités professionnelles actuelles ou par le biais d'interactions informelles.
- Les revues commerciales et les journaux: ils contiennent souvent des informations sur des entreprises qui connaissent le succès, des

informations destinées aux futurs dirigeants d'entreprises (quelle que soit leur taille) et une liste d'opportunités pour les créateurs d'entreprises ou des entrepreneurs.

- Les publications d'intérêt particulier : des publications relatives au secteur informent les entrepreneurs des développements récents dans leur domaine d'intérêt.
- Les foires commerciales: lors de tels événements, il y a des exposants de tous les domaines et l'on peut tomber par hasard sur une brillante idée grâce à une simple interaction avec eux.
- La radio, la télévision: Les différents médias mettent à notre disposition de nombreuses informations. Il devient possible d'exploiter des idées venues d'un peu partout dans le monde sans jamais mettre les pieds hors de son pays.
- La liste des marchandises d'importation: l'analyse d'une liste de marchandises importées dans un domaine pourrait fournir des indices sur différentes opportunités d'affaires en import de substitution et l'identification du fournisseur. Si les produits ne sont pas fabriqués localement, en rechercher les raisons.
- Les publications sur les tendances démographiques, les habitudes de consommation ou d'achat des sociétés, la législation du gouvernement, et d'autres tendances relatives à votre secteur d'activités.
- Les inventions et innovations existantes: se renseigner auprès des universités, des écoles et institutions de formation professionnelle, et d'autres centres de recherche pour étudier les possibilités d'acquérir des technologies déjà développées.
- Les ministères, agences et programmes publics: les départements et agences du gouvernement ont souvent des programmes ambitieux basés sur le développement de leurs ressources informatiques. Il faudra se tenir informé de leurs plans de passation de marchés.
- Les ministères et les agences fournissent des études et des rapports sur les tendances des affaires et des opportunités.
- Les organisations de promotion du commerce et les chambres de commerce compilent aussi un certain nombre d'opportunités d'affaires et d'investissements.
- L'internet et les blogs personnels où l'on peut faire des recherches et avoir des renseignements sur ce que d'autres entreprises font. Ils fournissent des informations sur d'autres entreprises orientées vers les logiciels libres et open source dans votre région.

4.1.2. Tester l'idée pour vérifier l'opportunité d'affaires

Lorsque vous avez une idée, il faut la confronter à l'environnement pour voir si elle répond aux besoins de l'environnement, s'il y a une occasion d'affaires à saisir. A titre d'exemple, on pourrait utiliser le tableau ci-dessus pour le faire.

Critères	+	-	Il serait intéressant de
Domaine d'activité			
Taille du marché			
Cycle de vie du produit			
Clients			
Valeur pour le client			
Progression CA			
Retour sur investissement			
Marge commerciale			

Tableau 9: analyse de l'idée à partir de la méthode du plus ou moins intéressant

Il s'avère donc nécessaire à cette étape de chercher des informations, avis et conseils sur votre activité auprès de personnes faisant une activité semblable ou auprès des institutions dont relève votre domaine d'activité. Avec les informations recueillies, il est possible d'analyser les contraintes en vue de pouvoir dégager les grandes lignes du projet.

4.1.3. Vérifier l'adéquation homme/projet

La réussite d'une entreprise ne dépend pas seulement de la maîtrise du domaine d'activité, de l'existence d'une occasion d'affaires. Le capital humain en est avant tout le facteur n°1. Toutes les chances doivent donc être mises de côté pour que ce capital humain soit compatible avec l'idée de projet. Pour cela, il est nécessaire de dresser un bilan du capital humain pour détecter les points forts ainsi que les points à améliorer et surtout identifier les solutions idoines pour que ces derniers soient effectivement améliorés avant le démarrage des activités.

A cet effet, il convient de faire un bilan personnel donc de se poser les bonnes questions à savoir :

« Quels sont mes objectifs personnels ? »

Votre projet de création doit être le reflet de vos objectifs de vie, et surtout pas en opposition...

« Pourquoi je veux créer une entreprise ? »

- Pour gagner de l'argent ?

- Pour jouir de plus d'autonomie ?
- Pour résoudre un problème personnel ?
- Pour améliorer ma position sociale ?
- Pour exploiter un savoir-faire ?
- Pour apporter ma contribution à la société ?
- ...

« Quelles sont mes contraintes ? »

Vous devez prendre en compte votre situation présente et vérifier sa compatibilité avec la situation engendrée par votre projet de création d'entreprise.

Pourrai-je dégager suffisamment de **temps** pour préparer mon projet ? "Créer en catastrophe conduit à la catastrophe"...

Votre **entourage** adhère-t-il à votre projet ? Cette adhésion est très importante, en particulier celle de votre conjoint(e), qui peut apporter une aide notamment, psychologique et matérielle.

Vos **charges familiales et financières** sont-elles compatibles avec votre projet ?

Les **revenus** que vous attendez de votre entreprise sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?

Votre **apport financier personnel** est-il suffisant ? Quelles sont les **compétences nécessaires** pour mener à bien mon projet ?

La confrontation de tous ces éléments permet de prendre une décision :

- Renoncer à un projet qui présente trop de risques (personnels, financiers...)
- Le différer pour bénéficier d'une formation ou d'un congé création
- Le différer pour chercher de nouvelles ressources
- Passer à la seconde phase : le montage du projet

Cet exercice permet de rédiger le « business model » de l'entreprise.

4.1.4. La rédaction du « business model »

Le véritable « business model » est la logique fondamentale de création de valeur de l'entreprise. Il se décompose en plusieurs éléments, eux-mêmes baptisés à tort « business models ». Il se conceptualise de la façon suivante :

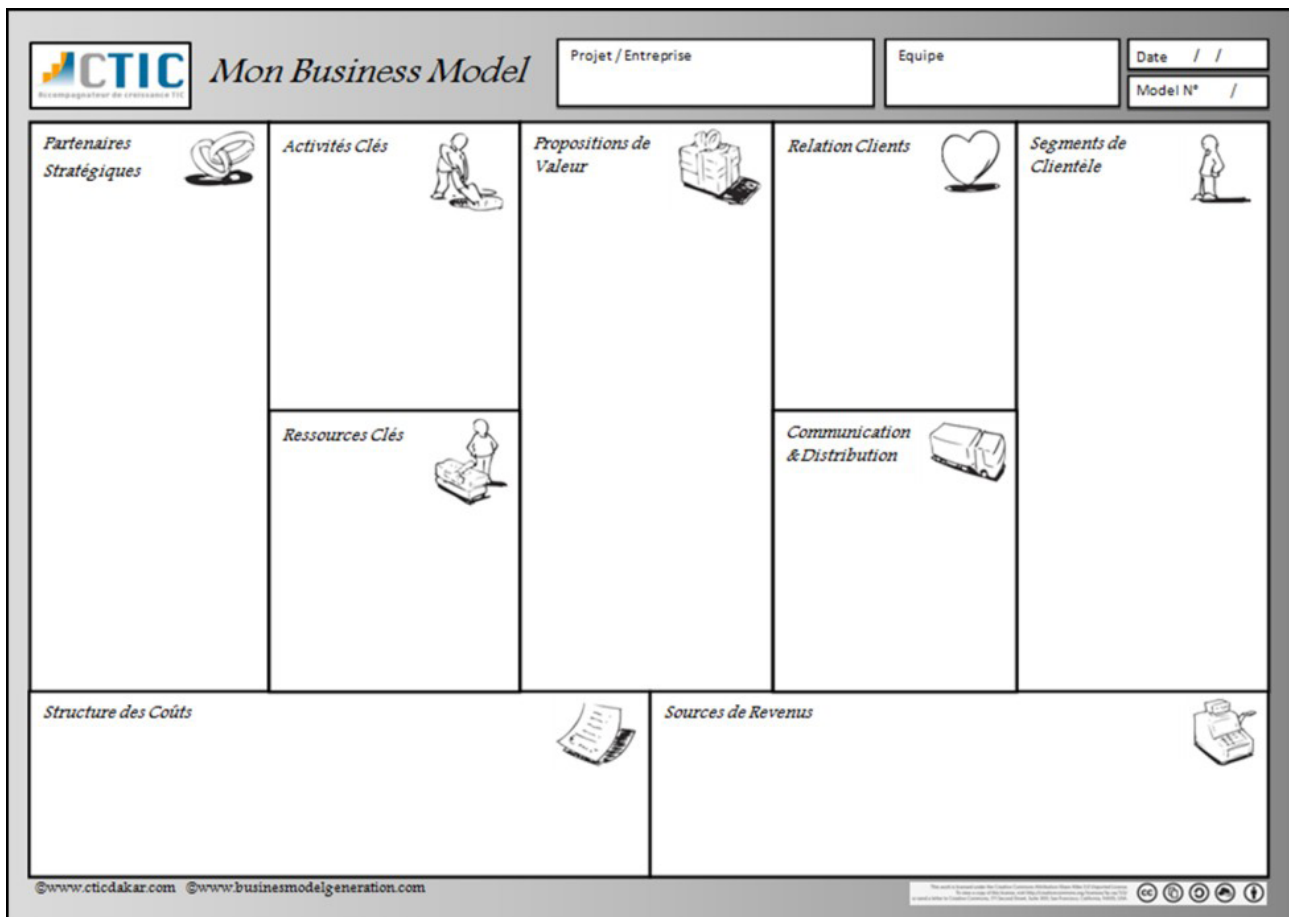


Illustration 6: Business Model Canvas adapté par le CTIC

Selon Alexander Osterwalder, auteur de Business Model Canvas ci-dessus représenté et adapté par le CTIC, il existe **9 blocs fondamentaux**, qui permettent de saisir la logique de création de valeur couvrant 4 principaux domaines d'une entreprise à savoir : les clients, l'offre, l'infrastructure et la viabilité financière.

1) segments de clientèle

Les segments de clientèle représentent les groupes d'individus ou d'organisations que l'entreprise vise. Pour mieux satisfaire leurs intérêts, une entreprise peut les classer en groupes homogènes (segments) selon leur besoins, leurs comportements ou tout autre attribut discriminant (tels que leur les canaux de distributions pour les atteindre, le prix qu'ils acceptent de payer, etc.).

Quelques exemples de segments de clientèle :

- **grand public** ("mass market") : une non segmentation avec une offre identique pour tous les consommateurs, qui vise un volume important,
- **niche** : l'entreprise vise un marché très spécifique, la proposition de valeur est adaptée aux besoins précis d'une clientèle identifiée,
- **segmenté** : des produits qui varient pour s'adapter aux besoins de chaque segment.

2) La proposition de valeur

La proposition de valeur fait référence à l'ensemble des produits et services proposés par l'entreprise pour satisfaire un besoin, créant de la sorte une valeur pour un segment clientèle. La valeur peut provenir de caractéristiques **quantitatives** (prix, rapidité d'intervention, puissance, etc.) et **qualitatives** (design, expérience utilisateur, service après-vente, etc.).

3) Les canaux de communication et distribution

Les canaux de distribution sont les moyens mis en oeuvre par l'entreprise pour délivrer sa proposition de valeur. Ces canaux peuvent être directs (commerciaux, site web) ou indirects (réseau de magasin, magasins partenaires, grossistes), appartenir à l'entreprise elle-même ou à des partenaires.

4) La relation clients

La relation clients peut être personnalisée ou automatisée. Elle s'articule autour de 03 grands axes principaux à savoir : l'acquisition de clientèle, la fidélisation, la montée en gamme.

5) Les sources de revenus

Les revenus proviennent du cash généré par les différents segments de clientèle. Il existe de nombreuses manières de générer des revenus, parmi lesquelles :

- **la vente de biens**, la plus connue : un revenu est généré par la vente d'un produit physique;
- **la vente à l'utilisation** : le prix est calculé en fonction de la quantité consommée;
- **l'abonnement** : l'utilisateur doit payer un prix d'abonnement pour profiter du produit ou du service
- **le prêt/le crédit-bail/la location** : ce revenu est lié à une cession temporaire et exclusive d'un produit, pour le propriétaire, cela lui permet de profiter d'un revenu récurrent, pour le locataire/emprunteur cela lui permet de ne pas supporter l'intégralité du coût d'acquisition;
- **octroi d'une licence** : faire payer aux clients le droit d'utiliser une licence ;
- **frais de courtage** : ce revenu provient d'un frais d'intermédiation;
- **publicité** : de plus en plus, les entreprises s'appuient sur la publicité

pour réduire le coût d'utilisation des consommateurs.

6) Les ressources clés

Les ressources nécessaires peuvent être :

- **financières** : de nombreux business models nécessitent des ressources (cash, fonds propres, crédits, etc.) et des garanties financières importantes pour se développer, pour acheter du capital ou même pour embaucher,
- **physiques** : cette catégorie comprend tous les actifs tels que les immeubles, les véhicules, les machines, le réseau de distribution, etc.
- **intellectuelles** : la marque, les brevets, les ressources "copyrightées", la base de données, etc.
- **humaines** : toutes les entreprises dépendent de leurs ressources humaines, pour certaines cela est immédiat et évident, notamment les entreprises de recherche et de consulting.

7) Les activités clés

Les activités clés dépendent du modèle économique retenu. Pour Oracle, le développement logiciel est une des activités principales, pour Dell, la gestion de la chaîne logistique.

8) Les partenaires stratégiques

Les partenariats permettent aux entreprises d'optimiser la création de leur valeur (meilleure gestion de la cyclicité, économies d'échelle, réduction du coût de transfert, partage de ressources, etc.), réduire le risque ou acquérir de nouvelles ressources.

9) La structure des coûts

La structure de coût dépend du modèle économique. Elle est modelée par les partenariats, les ressources et les activités retenus pour créer et délivrer la proposition de valeur, maintenir la relation clients, bref générer des revenus.

Le business model est un outil qui décrit la façon de créer, délivrer et vendre un produit. En créant une entreprise, l'entrepreneur connaît les rouages de son activité mais surtout être averti des innovations, des contraintes, des opportunités de son environnement, d'où l'importance de l'étude de l'environnement.

4.1.5 L'étude de l'environnement du projet : analyse SWOT

Il existe des facteurs externes et internes qui peuvent influencer sur votre activité. L'une des technique pour évaluer l'influence de ces facteurs sur votre activité est le SWOT analysis (ou Strength, Weakness, Opportunity and Treath) en français FFOM (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces). Selon David et Robert (1998), c'est la technique la plus utilisée de toutes les techniques d'évaluation des performances d'entreprises. L'analyse des facteurs environnementaux internes à l'entreprise peuvent être classés en général comme forces (S) ou faiblesses (W), et ceux externes à l'entreprise peuvent être classés comme des opportunités (O) ou menaces (T).



Définition

Les facteurs environnementaux internes à l'entreprise peuvent être classés en général comme forces (S) ou faiblesses (W), et ceux externes à l'entreprise peuvent être classés comme des opportunités (O) ou menaces (T). Une telle analyse de l'environnement stratégique est dénommée analyse SWOT.

Dans « *in of the elements in the framework; Illustration 2: Compare with s.91, Kahraman, Greqiz: Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making, Theory and Application, NY 2008* » du cours en ligne QuickMBA sur "la Gestion Stratégique", les 4 éléments du SWOT peuvent être définis de la façon suivante:

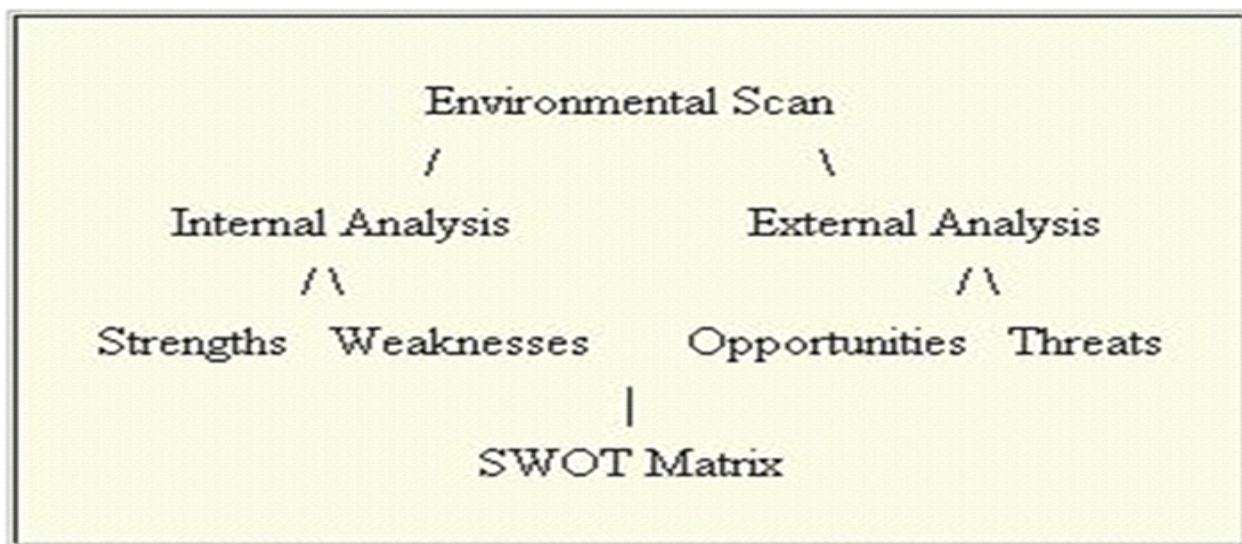


Illustration 7: Compare with s.91, Kahraman, Greqiz: Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making, Theory and Application, NY 2008.

Forces

Les forces d'une firme sont ses ressources et capacités qui peuvent être utilisées comme base pour le développement d'un avantage compétitif. Comme forces, nous pouvons citer :

- les marques fortes ;
- la bonne réputation chez les clients ;
- les avantages de coût de savoir-faire;
- l'accès exclusif à haute teneur en ressources naturelles;
- l'accès favorable aux réseaux de distribution.

Faiblesses

La perte subite ou le défaut d'une force peut être considéré comme une faiblesse. A titre d'exemples, nous avons :

- le manque de protection de brevet;
- une marque faible;
- une mauvaise réputation chez les clients;
- une structure à coûts élevés;
- le manque d'accès aux meilleures ressources naturelles;
- le manque d'accès aux canaux principaux de distribution.

Ce qui est considérée comme force dans une entreprise peut au fil du temps s'avérer être une faiblesse. Prenez le cas d'une firme dotée d'une grande capacité manufacturière. Bien que cette capacité puisse être considérée comme une force que les concurrents n'ont pas en commun, elle peut également être considérée comme une faiblesse à partir du moment où le grand investissement dans la capacité manufacturière empêche la société de réagir rapidement face aux changements dans l'environnement stratégique.

Opportunités

L'analyse de l'environnement externe peut révéler certaines nouvelles opportunités pour le profit et la croissance. Un besoin non satisfait du client, l'arrivée de nouvelles technologies, le relâchement des règlements et la suppression des obstacles liés au commerce international peuvent constituer des opportunités.

Menaces

Des changements dans l'environnement externe peuvent également présenter des menaces à la société. Certaines de ces menaces sont:

- le désintérêt du consommateur vis-à-vis des produits de l'entreprise;
- l'émergence de produits de substitution;
- de nouveaux règlements;
- des obstacles au commerce accrus.

Selon QuickMBA.com, une entreprise ne doit pas nécessairement saisir les opportunités les plus lucratives. Au contraire, elle peut avoir une meilleure chance de développer des avantages concurrentiels par l'identification d'un équilibre entre les forces de l'entreprise et les opportunités à saisir. Dans

certain cas, la société peut surmonter une faiblesse afin de s'apprêter à saisir une opportunité irrésistible. Grâce au profil SWOT, l'entrepreneur peut développer l'une des stratégies ci-après :

- Les stratégies **S-O** saisissent les opportunités qui correspondent aux forces de l'entreprise.
- Les stratégies **W-O** surmontent les faiblesses de saisir des opportunités.
- Les stratégies **S-T** identifient les moyens par lesquels la société peut se servir de ses forces pour réduire sa vulnérabilité face aux menaces externes.
- Les stratégies **W-T** établissent un plan défensif pour éviter que les faiblesses de la société la rendent hautement susceptible aux menaces extérieures.

A la fin de cet exercice, le promoteur (porteur d'idée de projet) doit être capable d'indiquer ses avantages et désavantages concurrentiels en ce qui concerne les éléments suivants:

- Changement technologique;
- Changement des réglementations du gouvernement;
- Changement dans l'économie;
- Changement dans votre industrie.

Module 4.1: Évaluation



Devoir 1 : Lister et décrire les ressources (les magazines commerciaux, les ministères, les foires commerciales, les Associations, etc) qui sont vitales pour l'établissement dans votre pays d'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source.

Devoir 2 : A l'aide de votre connaissance dans le Module 4.1.2 identifier et répertorier les procédures de comptabilité dans 3 entreprises que vous connaissez dans votre pays.

Devoir 3 : Identifier et décrire les opportunités en matière de logiciels libres et open source qui existent dans le marché dans votre pays

Devoir 4 : A l'aide du tableau ci-dessous, décrire les structures de support dans votre pays qui appuient ou financent les TIC ou toute sorte d'initiative entrepreneurial3

Pays	Structures de support pour le financement	Exemple/Cas
ex. la République de Gambie	Banque Commerciale , Chambre de commerce, « Asusu »	Entreprise Kumba a obtenu un crédit de 2000\$ pour entamer la formation en Linux Gambie

Exercice 1: Avec votre compréhension de Module 4.1.3 et les études de ces de Modules 2.1 -2.7, veuillez remplir les cas ci-dessous :

Feuille de Pointage de Plan d’Affaires pour les Études de Cas					
Entreprise	Résumé	Description de la Société	Énoncé de Mission	Buts et objectifs de la Société	Les opportunités du marché des logiciels libres
Maarch					
Bantalabs					
Inno3					
2SI					
EC2LT					
Dakilinux-Togo					
Ada Group					

Exercice 2: Lister et identifier 5 services d'entreprises basées sur les logiciels libre et open source. De même, 5 produits basés sur les logiciels libre et l'open source utilisés couramment dans votre pays ou région.

Exercice 3: En fonction de votre connaissance d’analyse SWOT développez une matrice pour une société orientée vers les logiciels libres et open source que vous connaissez dans votre pays.

Exercice 4: Développer un plan de ventes et de marketing pour une solution basée sur les logiciels libres et open source particulière (système de base de données, CMS, etc) en utilisant votre marché local comme la cible pour les affaires.

4.1.6 Définir le marché



Durée

45minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Votre marché cible est-il "toute personne qui vous paiera pour votre produit ou vos services?" ou êtes-vous en train de concentrer vos efforts sur une niche de marché étroitement défini avec un besoin identifié pour les offres de votre entreprise? Si vous êtes dans le premier cas, vous feriez mieux de définir votre marché cible.

- **Etape 1** : Indiquez brièvement votre marché cible et les besoins que vous allez satisfaire. Pour cela, il convient de trouver les réponses aux questions suivantes : pourquoi ai je choisi ce secteur d'activité en particulier, à qui mes produits/services sont-ils destinés, avec qui vais-je faire des affaires, qu'est-ce qui est unique à propos de mon produit?

Disons que vous envisagez de vendre des produits utilisés dans l'entretien d'automobile. Vous décidez de ne faire affaire qu'avec les propriétaires de véhicule. Votre entreprise les aidera à garder leurs véhicules propres et brillants.

- **Etape 2** : Découpez ce large marché en petites sections (segmentation).

Dans le secteur de l'entretien d'automobile, il existe des personnes qui restaurent des automobiles classiques. Certains conduisent une vieille bagnole et la font laver de temps en temps. D'autres possèdent des automobiles de «statut» ou sont des propriétaires de camions, des propriétaires de moto.

A cette étape, votre travail consiste à examiner des sous-groupes et prendre une décision à propos de votre niche de marché. Rappelez-vous, il y a des propriétaires de voitures qui ne se donnent pas de la peine de maintenir leurs véhicules propres et brillants. Ensuite il y a ceux qui voudraient bien, mais n'ont pas le temps et ne trouvent pas l'intérêt de faire le travail eux-mêmes. Ils conduisent leur véhicule à un atelier. Enfin, il y a ceux qui se soucient de l'entretien automobile au moment de le vendre. Vous rejetez ces segments sous prétexte qu'ils sont inadaptés à votre niche de marché. Après réflexion, vous optez pour un segment de marché composé de propriétaires de véhicules qui ont le temps et manifestent l'intérêt de s'occuper de l'entretien eux-mêmes

– les gens qui aiment bricoler avec leurs véhicules, et qui sont fiers de l'apparence de leurs véhicules. Pensez-vous qu'il y a assez de clients potentiels dans ce groupe pour soutenir votre entreprise ? Fournissez-vous un service qu'ils ne peuvent pas facilement avoir ailleurs? Si oui, passez à la troisième étape.

• **Etape 3** : Développez votre profil clientèle: Décrivez vos clients potentiels aussi détaillé que possible. Qu'est-ce que savez à propos d'eux ? Où sont-ils situés géographiquement ? Que dépensent-ils sur l'entretien automobile ? Que vont-ils probablement dépenser ? Où font-ils leurs achats? Quels sont leurs revenus annuels? Quelles langues parlent-ils? Quels types de véhicules ont-ils? Si vous vendez en ligne, quelles méthodes de paiement préfèrent-ils en ligne ? Quels types de sites Web visitent-ils? Comment veulent-ils que leurs produits soient livrés ?

Identifiez votre profil clientèle avant de faire votre planification commerciale. A cette étape l'outil le plus performant que vous pouvez utiliser est le *Customer Empathy Map*.

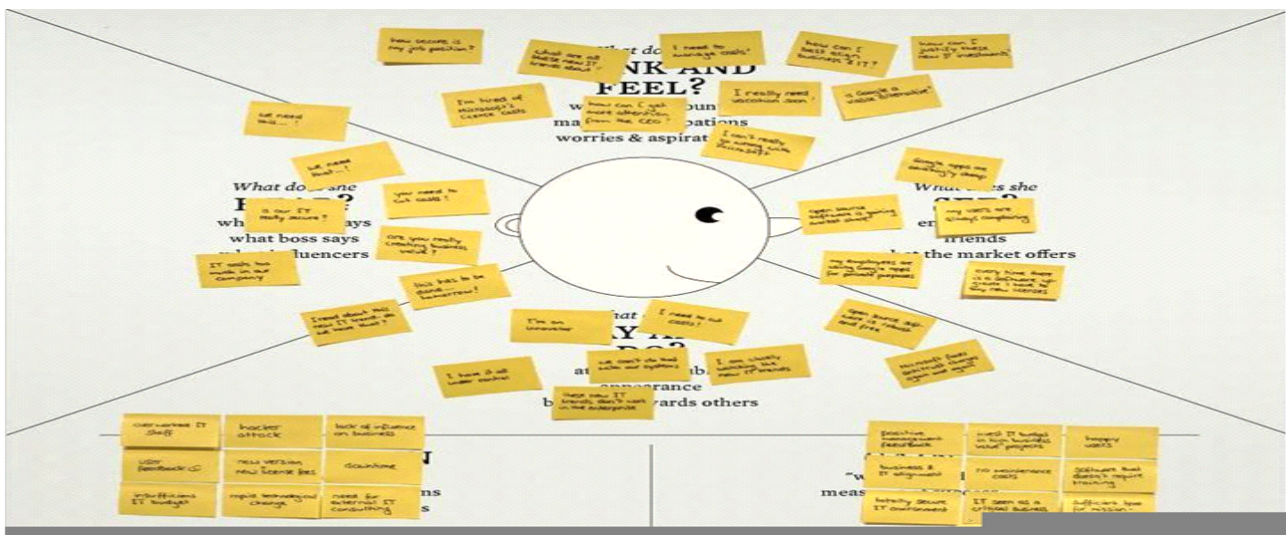


Illustration 8: Customer Empathy Map

• **Etape 4** : Maintenant que vous avez identifié pleinement votre marché cible, vous devez faire des recherches pour vous assurer qu'il y aura assez d'activités dans ce groupe pour soutenir votre société dans sa croissance. C'est ici que vous vérifiez si le besoin existe réellement, et, que de votre part, il ne s'agissait pas de « prendre ses désirs pour des réalités ». Utilisez à la fois des sources primaires et secondaires dans vos recherches. Vous pouvez consulter des annuaires commerciaux, obtenir des données statistiques à propos des propriétaires de véhicules et leurs pratiques en matière d'entretien de voitures, trouver des articles de journaux et des histoires dans les magazines rédigées sur le thème. Vous pouvez également entreprendre vos propres recherches en utilisant les techniques d'études de marché telles que les enquêtes, les groupes de discussion, des recherches en ligne, etc.

• **Etape 5** : déterminer la taille du marché et votre part de marché potentielle. En d'autres termes, utilisez des sources primaires et secondaires pour savoir

combien de clients potentiels existent dans la zone géographique que vous avez définie, et combien d'entreprises vous font la concurrence directement ou indirectement. Votre part de marché sera le nombre de clients qui sont susceptibles d'acheter chez vous plutôt que vos concurrents.

Ayant décrit votre marché cible tel que préconisé par (Campbell, 2000), vous êtes maintenant mieux positionné pour développer un plan marketing destiné à vos clients potentiels et, peut-être vos ventes vont commencer à monter en flèche immédiatement.

4.1.7 Définir le plan marketing

L'exercice précédent permet au promoteur ou futur entrepreneur de construire son offre et d'envisager l'organisation de la force de proposition de l'entreprise, c'est à dire de prévoir les relations avec ses futurs clients et de décider des actions à mener pour favoriser ces relations. Il s'agit notamment de prévoir les coûts inhérents à ces actions de manière à les prendre en compte dans l'étude financière.

L'ensemble des moyens qui permettent d'agir sur un marché peuvent être classés en trois catégories :

- Ceux qui visent à « attirer le consommateur vers le produit ». Ils relèvent de l'action publicitaire. En fonction du budget, de l'étendue du rayon d'action et du type de support le plus efficace, pourront être choisis : l'insertion dans les « pages jaunes », la signalétique et/ou publicité sur le lieu de vente, la distribution de prospectus, de cartes de visite, la publication d'encarts publicitaires dans la presse locale ou spécialisée ainsi que dans les annuaires professionnels, la diffusion d'annonces sur les radios locales...
- Ceux qui visent à « pousser le produit vers le consommateur ». Ils relèvent de l'action promotionnelle. Elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel : journées portes ouvertes, petits événements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité...
- Ceux qui visent à « établir un contact direct avec le consommateur ». Ils relèvent des actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, par courrier, fax avec coupon réponse...

Définir son plan marketing revient à identifier toutes les stratégies qui permettent de rendre le produit accessible aux clients.

Dans le "Didacticiel Marketing" de KnowThis.Com le terme "produit" est souvent utilisé comme un mot fourre-tout pour identifier les solutions qu'un mercaticien fournit à son marché cible. En général, la notion de produit fait penser à un article tangible c'est-à-dire qu'on peut toucher, goûter, entendre, sentir ou voir. Cependant, un produit peut être :

Les services

Le service désigne une offre qu'un client obtient par le biais du travail ou du labeur de quelqu'un d'autre. Des services peuvent se traduire par la création

de produits tangibles (ex. un éditeur de magazines commerciaux engage un rédacteur pigiste pour écrire un article) mais la solution principale qu'on achète est le service. Contrairement aux marchandises (articles tangibles), les services ne sont pas stockés, ils ne sont disponibles qu'au moment de l'utilisation (par exemple, le salon de coiffure) et la cohérence de la prestation offerte peut varier d'un acheteur à un autre (ex. pas exactement le même style de coiffure chaque fois).

Les idées

Quelque chose est classée dans la catégorie d'une idée si le mercaticien tente de convaincre le client à altérer son comportement ou sa perception d'une certaine manière (voir le plaidoyer en faveur des logiciels libres et open source dans le Module 3.1). Une "idée marketing" est souvent une solution proposée par les groupes sans but lucratif ou les gouvernements en vue d'amener les groupes cibles à éviter ou modifier un certain comportement. Ceci se voit dans les annonces publiques orientées vers une activité comme le tabagisme chez les jeunes, la sécurité automobile, et la consommation de drogues illicites.

Tandis que dans certains cas un mercaticien propose des solutions qui fournissent à la fois des attributs tangibles et intangibles, pour la plupart des organisations leur offre primaire est concentrée dans un seul domaine. Ainsi, alors qu'un fabricant peut offrir des services intangibles ou une entreprise de service peut fournir certains équipements tangibles, ceux-ci sont souvent utilisés comme des ajouts qui complètent le produit principal de l'organisation.

Une personne : une célébrité, un leader

Une fois l'offre construite, il est important de définir les moyens financiers et humains nécessaires pour pouvoir mener à bien votre projet. Toutes les informations collectées seront traitées et compilées dans le plan d'affaires.

Module 4.2 : Évaluation



Devoir: Rédigez un texte de 200 à 350 mots décrivant le statut du marché des logiciels libres et open source dans votre pays.

4.2 Le plan d'affaires



Définition

Le plan d'affaires est l'outil de base pour présenter votre projet. Il vous permettra en outre d'apporter une modélisation économique à votre projet et de juger de sa faisabilité, de rechercher des financements, d'identifier le marché, les acteurs.

Sa présentation varie en fonction des organismes de financements, des attentes des parties prenantes, etc. Dans le cas des entreprises LLs, il devrait refléter le plan d'action, qui doit viser la durabilité et des actions stratégiques détaillant la manière dont vous devez générer des revenus à partir de logiciels libres et open source. Généralement, le plan d'affaires comporte les informations suivantes :

Page de garde

La page de garde doit indiquer :

- le promoteur et son adresse;
- le titre du projet ;
- le chargé d'étude, dans le cas ou un cabinet d'études ou un consultant a réalisé le plan d'affaires ;
- la date de réalisation de l'étude .

Table des matières

La table de matières permet de retrouver les pages des différents chapitres abordés dans le plan d'affaires. Elle facilite le repérage rapide des informations que l'on recherche.

Présentation générale du projet

Il s'agit de reprendre en résumé la description du projet en veillant à ce que les éléments suivants soient évoqués :

- le projet et son objet ;
- le promoteur ;
- la justification du projet ;
- la durée du projet ;
- la date de démarrage du projet ;
- le coût du projet ;
- le financement sollicité ;
- la durée de remboursement ;
- les garanties apportées.

Présentation de l'entrepreneur et de l'entreprise

L'entrepreneur

La présentation de l'entrepreneur consistera à indiquer son identité, ses expériences et ses motivations à réaliser ce projet. Il sera également présenté dans cette rubrique les partenaires de l'entrepreneur dans ce projet.

L'entreprise

Si l'entreprise existe déjà, une description de ses activités actuelles et une énumération de ses expériences seront présentées.

Sous dossier étude de marche

Ce sous dossier doit contenir les résultats et les conclusions de l'étude de marché. Il doit décrire :

- Les produits ou services proposés ;
- Les clients potentiels (demande) ;
- Les concurrents (offre) ;
- L'évolution du marché (demande et offre) ;
- La part de marché du projet ;
- Le chiffre d'affaires prévisionnel ;
- La politique commerciale du projet.

Sous dossier étude juridique

Il s'agit de décrire dans ce sous dossier les informations suivantes : l'identité de l'entreprise, son statut juridique, sa localisation, ses adresses, ses partenariats, ses associés ou actionnaires, les garanties proposées pour son prêt, etc.

Sous dossier étude technique

Dans ce sous dossier, il sera décrit :

- Le site du projet ;
- Le terrain à acquérir ;
- Les bâtiments à construire ;
- Les capacités de production ;
- Le mode (processus) de production ;
- La technologie à utiliser ;
- Le personnel à recruter ;
- Le calendrier de réalisation du projet.

A cette étape, l'entrepreneur peut aussi parler des risques liés à son projet et éventuellement identifier des solutions pour les contourner ou réduire leur impact sur le projet.

Sous dossier étude financière

Il sera présenté dans ce sous dossier :

- La description détaillée des coûts d'investissements ;
- La détermination du coût total du projet ;
- Le plan de financement ;
- Le schéma de financement ;
- Le tableau d'amortissement de l'emprunt ;
- Le tableau d'amortissement des éléments d'actif ;
- La description détaillée des charges ;
- Le compte de résultat.

Annexes

Il est joint en annexe les documents suivants :

- Photocopie de la Carte d'Identité (entrepreneur) ;
- Factures pro forma ;
- Devis des travaux ;
- Copies des documents des éléments proposés en garantie;
- Statut de l'entreprise ;
- Attestation de non-engagement délivrée par les autres structures de financement.

4.3 Les sources de financement de l'entreprise

Pour démarrer son entreprise, l'entrepreneur est appelé à faire des investissements, payer le capital humain, etc. Pour satisfaire ses besoins, plusieurs opportunités d'offrent à lui :

• Le financement par la dette

Par le biais des prêts octroyés par les banques, des institutions de micro finance, les outils de financement tel que le crédit-bail ou le crédit-fournisseur, l'entrepreneur peut financer ses activités.

• Le financement par fonds propres (actions)

Il s'agit des fonds personnels, du love money (soutien financier provenant des amis, de la famille, des proches). Ces deux formes de financement sont les modes de financement des investissements les plus facilement disponibles en Afrique. La nécessité de générer des revenus supplémentaires a incité de nombreuses personnes ayant des activités lucratives à investir dans des projets pour obtenir des revenus supplémentaires. Cet investissement est intégré comme un financement en capitaux propres ou un financement de la dette.

Le défi du financement en Afrique réside dans:

1. Le fait que la demande de garantie tend à être outrancière. Certaines banques exigent la garantie sous forme de titres fonciers ou biens immobiliers avant d'accorder un petit crédit à hauteur d'un million de FCFA (1 000 000 XOF). Cet état des choses rend difficile la levée de fonds peu coûteux par les petites entreprises pour leurs opérations. Lorsque l'on compare les taux bancaires avec ceux des prêteurs, la différence est jusqu'à 5 fois supérieure. Le seul avantage dont disposent les prêteurs c'est qu'ils n'imposent pas des conditions difficiles pour prêter l'argent à l'emprunteur.
2. Le manque de documentation rend aussi difficile l'obtention de crédit pour le secteur informel. Une banque peut par exemple exiger que vous fournissiez certains documents avant de vous prêter de l'argent.

Discussion: Moyens possibles pour surmonter les obstacles d'entrée aux marchés énumérés dans le Module 4.2

4.4. La gestion des entreprises

Les ressources suivantes ont été identifiées comme étant des composantes essentielles pour le développement effectif d'une entreprise.

Les finances et la comptabilité

L'argent est la pierre angulaire d'une entreprise. Une compréhension pratique de la manière dont les finances maintiennent une société à flot est cruciale à sa réussite. Un autre concept qui est étroitement associé aux finances et à la comptabilité est le journal des opérations. Le journal est le document dans lequel se fait l'enregistrement des transactions financières. Les transactions comprennent les ventes, les achats, les recettes, et les paiements effectués par un individu ou une organisation. En général, c'est le comptable qui tient le journal. Il ne faut pas confondre le journal avec la comptabilité.

L'expertise comptable ou la comptabilité peut être simplement définie comme l'enregistrement systématique, la vérification, et la déclaration des actifs, des recettes, des dépenses, etc. de votre société. La comptabilité a été définie par l'*American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) comme l'Art d'enregistrer, de classer et de résumer sommairement d'une manière significative et en termes d'argent, les transactions et les événements qui sont, au moins en partie, de caractère financier et l'interprétation des résultats de ceux-ci.

Le rôle et la responsabilité des comptables

Le rôle et la responsabilité des comptables peuvent varier d'une société à une autre. Toutefois, il y a des pratiques standards qui doivent être adoptées. Le rôle et la responsabilité des comptables sont bien résumés par Biswaroop Todi (2007) :

- Tenir des registres de compte précis, complets et à jour des opérations financières.
- Les comptables vérifient et enregistrent des informations dans des livres de compte et des grands livres ou dans un ordinateur

- Périodiquement, ils arrêtent les comptes et compilent les rapports et les états financiers.
- Ils reçoivent, enregistrent, versent de l'argent à la banque et font des paiements en espèces.
- Ils rapprochent les chèquiers avec les relevés bancaires mensuels.
- Ils peuvent calculer les salaires des employés à partir des dossiers d'usine ou des fiches de pointage et émettre des chèquiers de paie.
- Ils passent des comptes créditeurs et débiteurs. Ils préparent et effectuent des dépôts bancaires, enregistrent la masse salariale, tiennent les dossiers d'inventaire, achètent les fournitures, préparent les bons de commande et les rapports de dépenses.
- Les comptables peuvent également établir des échéanciers, faire le tri des documents et classer les factures.

A cet effet, il s'avère important que le comptable dispose de :

- connaissances ainsi que de compétences nécessaires à la mise en oeuvre de protocoles et de procédures financières saines ;
- connaissances du vocabulaire de base en matière de comptabilité et qu'il soit en mesure d'effectuer des opérations comptables de base telles que les états financiers, le flux de trésorerie positif, le crédit-relais, la liquidité, etc.
- du savoir faire nécessaire pour évaluer la performance du projet sur la base d'évaluations financières (les concepts d'évaluation générale, les évaluations de la viabilité du projet), pour appliquer les principes de comptabilité analytique d'exploitation et la stratégie de tarification, pour gérer les comptes créditeurs

Ventes et marketing

Les divisions ventes et marketing d'une entreprise ont un rôle très important dans les résultats financiers d'une entreprise. La stabilité financière d'une entreprise dépend de leur fonctionnement et du dynamisme du personnel qui en a la charge. Cette division s'occupe de :

- stratégies et cibles de ventes;
- études de marché du potentiel d'affaires des logiciels libres et open source;
- canaux de distribution;
- développement d'un Marketing mix préliminaire.

La gestion des opérations

Cette division s'occupe des ressources liées à la gestion efficace et efficiente des processus suivis dans le cadre de la production et de la distribution de produits et services. Elle a pour objectifs de :

- Fixer les objectifs et renforcer les capacités;

- Définir les objectifs des employés (vente, prospection, développement, etc.);
- Gérer les inventaires;
- Assurer la conformité aux normes de l'ISO ou d'autres standards, aux lois sur la vie privée et à d'autres aspects réglementaires.

Les ressources humaines

Le département des ressources humaines est indispensable pour disposer d'une main d'œuvre de qualité nécessaire pour exécuter toutes les fonctions de l'entreprise. Il s'occupe :

- De la définition des rôles et responsabilités des membres de l'équipe;
- De la stratégie de recrutement de candidats qualifiés;
- Des processus d'embauche et de licenciement;
- Des Spécifications des descriptions d'emploi et des niveaux de salaire;
- Des règles de conformité au Droit du Travail, du Recrutement Equitable & du processus de recrutement en général;
- Du développement professionnel du personnel;
- De l'évaluation des performances du personnel et de l'efficacité organisationnelle alignée aux objectifs et à la stratégie de l'organisation.

4.5. Leadership



Durée

45minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction



Définition

Le leadership est la capacité de diriger un groupe de personne de manière efficace, les aider à réussir de même que l'organisation, tout en conservant des principes valables et les idéaux

Le leadership joue un rôle vital dans l'entreprise. Le caractère et l'approche de personnes détenant les responsabilités dans une entreprise peuvent avoir un impact immense sur le succès de l'entreprise. Le leadership efficace dans l'entreprise a été l'objet de plusieurs analyses parmi lesquelles celles de Adair

(1988), Kotte (1991), Authenticity Consulting).

Dans ce module, nous allons réfléchir sur le leadership et la façon dont un bon leadership peut garantir la réussite de toute entreprise basée sur les logiciels libres et open source.

Les leaders doivent avoir des partisans pour réussir, et ils doivent savoir comment traiter les partisans pour assurer leur succès. Ils doivent avoir des valeurs qui correspondent aux normes en matière de morale et d'éthique. Ils doivent également savoir motiver les autres effectivement. Dans un leadership sans situation de management, le leader ou le manager établit l'orientation ou la vision de la société que les autres employés doivent respecter, sans trop considérer comment la nouvelle orientation va être réalisée. D'autres personnes doivent alors travailler dur sur la piste qui est laissée en arrière, en ramassant les morceaux et les rendre fonctionnels. Dans un management sans situation de leadership, par contre, le leader contrôle les ressources à fin de maintenir le statu quo ou de s'assurer que les choses se passent selon des plans déjà établis. A titre d'exemple, un arbitre gère un jeu de sport, mais ne fournit pas souvent le "leadership" parce que rien n'a changé, pas de nouvelle orientation – l'arbitre contrôle des ressources pour assurer que les règles du jeu sont respectées et le statu quo maintenu.

Dans une situation idéale d'entreprise, un bon Directeur Général ou PDG va combiner le leadership avec le management. Toutefois, les structures organisationnelles de la société peuvent être établies à tel enseigne que le manager puisse assigner des tâches et des responsabilités à des individus divers dans la société.

4.5.1. Leadership et management

Toutes les entreprises ont besoin d'un leadership professionnel qui définit la vision et les objectifs de l'entreprise. Le style de personnalité de la direction de la société influe directement sur le résultat de toutes les entreprises. Voici certaines des composantes clés:

- La définition et la gestion d'objectifs spécifiques mesurables d'entreprise et personnels
- Le processus consultatif de création de plans d'affaires et de marketing
- L'utilisation des systèmes de gestion du temps
- La définition d'un ordre de priorité aux besoins de la société et des unités de mesures des objectifs stratégiques par rapport aux événements importants
- La mise en place effective d'un style de communication en matière de leadership
- La motivation du personnel pour réussir en entreprise
- La définition des objectifs de vente et des critères de performance
- Le développement de relations efficaces

- La mise en place d'un plan de travail et la délégation des tâches
- La création d'un environnement de travail productif et positif basé sur des styles proactifs de résolution de conflit et des mécanismes d'accompagnement pour faire face aux employés et clients difficiles

4.5.2. Types de styles de leadership

Il existe 3 styles :

1) Le style de leadership laissez-faire

Ce style est largement une perception "non interventionniste" qui tend à minimiser les directives et le temps requis. Il fonctionne bien si on a un personnel hautement qualifié et motivé.

2) Le style de leadership autocratique

Ce style a ses partisans, mais il est en déclin dans de nombreux pays. Certaines personnes soutiennent que le style est répandu chez les PDG d'aujourd'hui, qui ont beaucoup en commun avec les seigneurs féodaux de l'Europe Médiévale.

3) Le style de leadership participatif

Il est difficile de donner des ordres à quelqu'un en lui demandant d'être créatif, de travailler en équipe, de résoudre des problèmes complexes, d'améliorer la qualité et de fournir un service client exceptionnel. Ce style présente un juste milieu entre l'excès de contrôle (micro-gestion) et le non engagement. Il tend à être pratiqué dans des organisations qui doivent innover pour prospérer.

Module 4.5: Évaluation



Devoir: Faites l'esquisse d'une structure organisationnelle d'une entreprise bien connue orientée vers les logiciels libres et open source dans votre pays. Indiquez clairement les rôles (directeurs, managers, ventes, promoteurs, le responsable des relations avec la clientèle, etc).

Débat 1: Une entreprise basée sur les logiciels libres et open source a-t-elle besoin d'un style de leadership différent de celui d'une société de fabrication traditionnelle?

Débat 2: A l'aide de votre connaissance de la structure de la communauté Linux dans le Module 1.3.1 le rôle de Linus Torvalds comme un dictateur bénévole du noyau de la communauté Linux est-il un rôle approprié à répliquer dans une entreprise basée sur les logiciels libres et open source en Afrique.

4.6. La structuration organisationnelle



Durée

1 heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

La structure d'une organisation, entreprise ou autre, joue un rôle vital pour le succès de toute entreprise. Les organisations sont structurées en fonction de leurs objectifs et cultures. La structure d'une organisation détermine la conduite de ses opérations et son résultat.

La structure permet l'attribution claire aux divers départements et employés des responsabilités pour des fonctions et processus différents. La mauvaise structure organisationnelle entravera la réussite de l'entreprise. Des structures organisationnelles doivent viser l'efficacité et le succès au sein de l'organisation. Une structure organisationnelle efficace facilitera les relations de travail entre les différentes sections de l'organisation. Elle maintiendra l'ordre et l'autorité tout en favorisant la flexibilité et la créativité. Les facteurs internes tels que la taille, le produit et les compétences de la main d'œuvre influent sur la structure organisationnelle. Au fur-et-à mesure que l'organisation se développe, la chaîne de commandement s'allongera et la hiérarchisation (le champ de contrôle) s'étendra. Dans ce module, il sera question d'étudier notamment les différents types d'organisation,



Définition

Le terme Champ de Contrôle est utilisé pour décrire le nombre d'employés sous la responsabilité de chaque manager/superviseur. Le champ de contrôle est « large » si un supérieur est en charge de nombreux employés et « restreint » si le supérieur est en charge de quelques employés.

4.6.1. L'organisation à structure de grande taille



Illustration 9: Schéma organisation à structure de grande taille

Comme indiqué dans *Learn Management 2*, une organisation de grande taille comporte plusieurs niveaux de gestion et de supervision. Il y a « une longue chaîne de commandement » qui traverse l'organisation de haut en bas (du Président Directeur Général au simple employé, par exemple). Cependant, les structures de grande taille dépassent rarement 8 niveaux de gestion. Primo, parce que le nombre de couches (c'est-à-dire les niveaux de management) réduit l'étendue des responsabilités. Secundo, les inconvénients de la structure de grande taille commencent à l'emporter sur les avantages d'une structure de grande taille. Toutefois, selon *Innovative Business Resource*, chaque structure organisationnelle a ses propres avantages et inconvénients.

Les avantages d'organisations de grande taille	Les inconvénients d'organisations de grande taille
Il y a un champ de contrôle restreint, i.e. chaque directeur a un petit nombre d'employés sous son contrôle. Cela signifie que les employés peuvent être étroitement surveillés.	La liberté et la responsabilité des employés (subordonnés) sont restreintes.
Il y a une structure de gestion claire.	La prise de décision pourrait être ralentie puisque l'approbation peut être exigée de chacune des couches d'autorité.

La fonction de chaque couche sera Claire et distincte. Il y aura des lignes de responsabilités claires.

La communication doit passer à travers plusieurs couches de gestion.

Une échelle d'avancement et de promotion.

Des coûts de gestion élevés parce que les salaires des directeurs sont supérieurs à ceux des subordonnés. Chaque couche a tendance à payer à ses directeurs des salaires plus élevés que ceux de leurs subalternes.

Tableau 10: Avantages et inconvénients organisation de grande taille

4.6.2. Organisation à structure plate



Illustration 10: Schéma organisation à structure plate

Contrairement à une organisation de grande taille, une organisation plate aura relativement peu de couches ou tout simplement une couche de gestion. Cela signifie que la « Chaîne de Commandement » depuis le sommet jusqu'en bas est courte et le « champ de contrôle est large ». En raison du petit nombre de couches de gestion, des organisations plates sont souvent des petites organisations :

Les avantages d'Organisations plates	Les inconvénients d'Organisations plates.
Plus grande communication entre la direction et les employés.	Les employés peuvent avoir plus d'un directeur/ Cher.
Meilleur esprit d'équipe	Peut limiter/entraver la croissance de l'organisation.
Moins de bureaucratie et une prise	Structure limitée à de petites

de décision plus facile.

organisations telles que des partenariats, associations coopératives et quelques sociétés privées à responsabilités limitées.

Moins de niveaux hiérarchiques, donc moins de managers, ce qui réduit les coûts des ressources humaines

La fonction de chaque département/chaque personne peut être floue et se fondre dans les responsabilités des autres.

Tableau 11: Avantages et inconvénients organisation plate

4.6.3. Organisation hiérarchique



Illustration 11: Schéma organisation hiérarchique

Dans une organisation hiérarchique, les employés sont classés à divers niveaux au sein de l'organisation, chaque niveau est une couche au-dessus de l'autre. A chaque étape dans la chaîne, une personne a un nombre d'employés directement au-dessous de lui, au sein de son champ de contrôle. Une organisation hiérarchique de grande taille peut comporter plusieurs niveaux et une organisation hiérarchique plate n'aura que quelques-uns.

La chaîne de commandement (c'est-à-dire la façon dont l'autorité est organisée) est une forme de pyramide typique. Une structure hiérarchique traditionnelle définit clairement le rôle de chaque employé. Les organisations hiérarchiques sont souvent de grande taille et dotées de champs de contrôle étroits, qui s'élargissent et au fur et à mesure que l'on descend vers le bas de la structure. Elles sont souvent centralisées et les décisions les plus importantes sont prises par les cadres supérieurs. Au vingtième siècle au fur et à mesure que les organisations devenaient plus grandes, les organisations hiérarchiques étaient populaires parce qu'elles pouvaient assurer le commandement et le contrôle de l'organisation. Cependant, avec l'avènement de la mondialisation et l'utilisation généralisée des technologies, dans les

années 1990 des organisations hiérarchiques de grande taille commencèrent à réduire leurs effectifs et à diminuer leur main-d'œuvre. La technologie était en mesure d'effectuer la plupart des fonctions antérieurement exercées par les êtres humains.

Les avantages des Organisations Hiérarchiques	Les inconvénients des organisations Hiérarchiques
Autorité et responsabilité clairement définies.	L'organisation peut être bureaucratique et répondre lentement aux besoins changeants des clients et du marché dans lequel l'organisation opère.
Le chemin de promotion clairement défini.	La communication à travers différentes sections peut être mauvaise surtout la communication horizontale
Il existe des directeurs spécialistes et l'environnement hiérarchique favorise l'usage effectif de directeurs spécialistes.	Les départements peuvent prendre des décisions qui leur sont favorables à eux mêmes plutôt qu'à l'entreprise dans son ensemble surtout s'il y a une rivalité inter-services
Les employés sont très fidèles à leur département au sein de l'organisation.	

Tableau 12: Avantages et inconvénients organisation hiérarchique

4.6.4. Organisation Centralisée et Décentralisée

www.Learnmanagement2.com a noté que, dans une organisation centralisée seuls quelques directeurs supérieurs détiendront les responsabilités et les pouvoirs majeurs. Inversement, les organisations décentralisées étendront la responsabilité pour des décisions spécifiques à travers différents exutoires et les gestionnaires de niveau inférieur, y compris les succursales ou les unités situées à l'extérieur du siège social. A titre d'exemple, on peut citer la chaîne de supermarchés Tesco qui a une structure organisationnelle décentralisée. Chaque magasin de Tesco dispose d'un directeur qui peut prendre certaines décisions concernant le magasin. Le gestionnaire du magasin est sous l'autorité d'un directeur régional.

Il est également possible de combiner les structures centralisées et décentralisées pour une organisation plus efficace. Par exemple, des fonctions telles que la comptabilité et les achats peuvent être centralisés pour diminuer les coûts. Alors que des tâches telles que le recrutement peuvent être centralisées étant donné que des entités à l'extérieur du siège social peuvent avoir des besoins en personnel qui leur sont spécifiques. Certaines

organisations mettent en place une décentralisation verticale ce qui veut dire qu'elles ont délégué le pouvoir de prendre certaines décisions vers le personnel de niveau inférieur de la hiérarchie de leur organisation. La décentralisation horizontale fait étendre la responsabilité au sein de l'organisation. Un bon exemple en est la mise en œuvre de nouvelles technologies dans l'ensemble de l'organisation. Cette mise en œuvre sera la responsabilité de spécialistes en technologies uniquement.

Les avantages d'une structure centralisée pour les organisations	Les avantages d'une structure décentralisée pour les organisations
Les cadres supérieurs jouissent d'un contrôle plus grand sur l'organisation	Les cadres supérieurs ont le temps de se concentrer sur les décisions les plus importantes (puisque les autres décisions peuvent être prises par d'autres personnes au niveau inférieur dans la structure de l'organisation).
L'utilisation de procédures normalisées peut se traduire en réduction de coûts	La prise de décision est une forme de responsabilisation. La responsabilisation peut augmenter la motivation et par conséquent signifier que le rendement du personnel augmente.
On peut prendre des décisions au bénéfice des organisations dans leur ensemble. Alors qu'une décision prise par un directeur départemental peut bénéficier son département mais désavantager d'autres départements.	Les cadres au niveau inférieur de la chaîne ont une meilleure compréhension de l'environnement où ils travaillent et des personnes (les clients et les collègues) avec qui ils interagissent. Ces compétences et cette expérience peuvent les aider à prendre des décisions plus efficaces que les cadres supérieurs.
L'organisation peut bénéficier de la prise de décision des cadres supérieurs expérimentés.	La responsabilisation permettra aux départements et à leurs employés de répondre plus vite aux changements et aux nouveaux défis. Alors qu'il faudra beaucoup plus de temps aux cadres supérieurs pour apprécier que les besoins de l'entreprise ont changé.
Dans des moments d'incertitude,	La responsabilisation aide les gens à

l'organisation aura besoin d'un leadership fort et un soutien dans le même sens. On croit qu'un leadership fort est souvent donné d'en haut.

accepter plus de responsabilités et participe au succès des missions des employés

Tableau 13: Avantages et inconvénients organisation centralisée et décentralisée

Module 4.6 : Évaluation



Devoir: Présenter et discuter de la structure organisationnelle d'une entreprise bien connue et orientée vers les logiciels libres et open source dans votre pays

Débat: En fonction de votre compréhension des structures organisationnelles décrites dans ce module, énumérez et menez un débat sur celles qui, à votre avis, s'appliquent à votre pays ou au contexte africain.

4.7. Les Propositions et les Contrats



Durée

1 heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Les termes et les conditions des appels d'offres pour les services TIC peuvent constituer un sérieux obstacle pour les entreprises basées sur les logiciels libres et open source. La plupart des documents des appels d'offres TIC sont préparés par le service en charge de la vente des logiciels, qui ne fournissent que des solutions logicielles commerciales dans les documents de soumission. Les services d'approvisionnement de grandes entreprises et de l'État ne disposent pas d'expertise en interne ou d'accès aux spécifications alternatives ce qui se traduit par un grand entassement de documents d'appel d'offres. Les dossiers

d'appels d'offres doivent être examinés à la loupe pour éviter que les solutions FOSS ne soient écartées... Les entreprises et les gestionnaires doivent être vigilants et maîtriser les processus et procédures (lois, directives, obligations, conformité) qui régissent les affaires dans leurs pays respectifs. Ainsi, il est indispensable d'avoir les compétences nécessaires pour comprendre les propositions de contrat, savoir quels sont les éléments, clauses ou termes de

référence inscrits dans la plupart des soumissions qui peuvent empêcher les PME basées sur les logiciels libres et open source de bien réussir leur soumission pour des contrats. De plus, comme la plupart des propositions d'offre ne visent pas les sociétés qui offrent des produits et services de logiciels libres et open source, ce module s'appuie sur les connaissances et compétences dans les modules précédents (Modules 1 et 2, en particulier) pour aider les PME basées sur les logiciels libres et open source à aller de l'avant et négocier avec les entrepreneurs afin de considérer l'intégration de clauses et termes dans des offres qui ne sont pas discriminatoires à l'égard des produits et services de logiciels libres et open source.

L'externalisation provenant des pays à forte intensité en technologie de l'information offre des opportunités aux pays à plus bas coût de soumissionner aux dossiers d'appels d'offres. Dans certains cas, des politiques d'achat privilégiées provenant de l'UE et d'ailleurs fournissent des occasions d'opportunités aux pays en développement pour soumissionner sur les contrats TIC afin d'aider ces pays à diversifier leur base économique avec un meilleur niveau technologique. Il existe un large fossé entre les services TIC du monde industrialisé et ceux du monde en développement.

Un effort concerté doit être déployé pour positionner les entreprises locales basées sur les logiciels libres et open source afin qu'elles puissent être en compétition avec d'autres sociétés à la fois dans leurs pays respectifs et avec des sociétés à l'étranger pour des appels d'offres.

Le défi demeure pour de très petites sociétés d'avoir la crédibilité en matière de gestion, de capitaux suffisants, de garantie de soumission et d'avoir la capacité de préparer les soumissions, et suffisamment de lobby pour obtenir des contrats.

4.7.1. Connaissances sur la Rédaction des Propositions

Essentiellement, une proposition d'affaires est un document écrit, pour un client potentiel, qui souhaite obtenir des services. Selon Wikipedia, des propositions peuvent prendre trois formats, à savoir :

- Des propositions formellement demandées – ce sont des réponses écrites à des exigences publiées
- Des propositions demandées de manière informelle – ce sont des interactions entre un client et un prestataire de service
- Des propositions non sollicitées – elles sont comme des brochures de marketing

Au terme du présent paragraphe, nous allons examiner de manière informelle les propositions demandées en ce qui concerne l'offre de formation en logiciels libres et open source. Vous, le prestataire de services éventuel devriez vous poser autant de questions que possible, afin de vous assurer que votre proposition répond aux exigences.

Quelques indications à garder à l'esprit lors de l'élaboration d'une proposition :

- Etudiez le marché en vue d'identifier les services similaires soit par la

visite de sites Web de concurrents et/ou en leur demandant de vous fournir des informations/devis ;

- Demandez des informations auprès des amis et des collègues qui auraient pu effectuer un travail similaire ;
- Posez autant de questions que possible au client éventuel come indiqué en haut; dressez une liste de questions – réponses ;
- Soumettre le projet de la proposition aux collègues ou même aux amis en vue de recueillir des commentaires.

Dans une proposition de formation, on retrouve généralement :

Préambule

Le préambule annonce les différentes parties de la proposition. Chaque partie peut être décrite dans une ou deux phrases.

Vos capacités

Dans cette section, vous indiquez ce que vous êtes capable de faire, si vous avez déjà fait un travail similaire et parlez de votre expérience en détail. Cela pourrait également être une occasion de fournir quelques témoignages ou de fournir des références (les clients avec qui vous avez collaboré).

Les objectifs de la formation

Les objectifs de la formation seront formulés sur la base des informations fournies par le client; la raison pour laquelle il souhaite faire la formation. Ceci va assurer qu'il y ait un accord sur ce qui devrait être réalisé.

Le contenu de la formation en ligne

Fournir en détail le contenu du cours. Vous pourriez également indiquer si oui ou non il y a des conditions préalables pour ces cours.

Le calendrier de la formation

Précisez ce qui sera abordé, où se trouvent des pauses dans la formation, le démarrage et le temps de finition.

Certification/accréditation

Il faut indiquer si le cours est accrédité et quel type de diplôme les participants vont recevoir, si on devrait avoir un nombre minimum ou maximum de participants.. Cela pourrait également être l'occasion de savoir:

- S'il y aura des évaluations et si, oui, sont-elles internes ou externes
- Si oui ou non les participants seraient en mesure de se présenter aux examens internationaux

Coût de formation

Le coût de formation prendra en considération les éléments suivants :

- Le coût pour l'utilisation d'un lieu de formation.
- Les aller et retour du lieu de formation.

- La production du matériel didactique, s'il doit être développé, alors le coût sera naturellement plus élevé.
- Le découpage et l'étiquetage des CD.
- Préparation de la formation.
- Appui et contrôle.
- Rafraîchissements.
- Tout frais d'examen.
- Vous faudra-t-il louer un équipement?
- Hébergement si la formation se déroule hors de la ville.
- Inclusion de la Taxe à Valeur Ajoutée

Paiements

Dans ce paragraphe, il faut définir un calendrier de paiements. Généralement, l'idée est de demander 50% du coût total de la formation à l'avance; 25% à mi-chemin de la formation et 25% lorsque vous remettez le rapport. Il ne faut pas oublier de préciser la période de validité de la proposition de formation et d'inclure de façon pertinente le délai de notification dont vous avez besoin avant le démarrage de la formation.

Responsabilités

Les responsabilités de chaque partie doivent être clairement définies. Celles-ci pourraient inclure que :

Le client sera responsable de :

- Recruter des participants et s'assurer qu'ils répondent aux exigences.
- Organiser l'hébergement pour les participants.
- Organiser le transport pour les participants.

Vous devez :

- Faciliter les sessions d'une manière professionnelle.
- Produire un rapport intérimaire après une session de formation.

Annexe

Ici, vous pourriez fournir le profil de votre société.

4.7.2. Profil d'Entreprise

Un profil d'une société présente une description concise d'une entreprise, sa mission, ses objectifs et ses buts, et un point culminant de ses réalisations à ce jour. Le profil de la société identifie les meilleures qualités de votre entreprise. A titre d'exemple, la qualité de vos produits et, ou services et quelques caractéristiques uniques. Il doit être rédigé de manière à donner au lecteur une idée de la personnalité de la société. Pour une entreprise basée sur les logiciels libres et open source, il devra mettre l'accent sur la valeur spécifique à la clientèle et se distinguer des produits propriétaires. Comme de nombreuses

sociétés orientées vers les logiciels libres et open source en Afrique peuvent être relativement nouvelles comparées à leurs homologues de produits propriétaires, le profil peut être renforcé en utilisant le plan d'affaires ou le plan stratégique. En d'autres termes, là où l'histoire de la performance passée est courte, une déclaration d'intention serait utilisée à la place. Un profil professionnel accrocheur et raffiné offrira au lecteur une compréhension approfondie de la vision et la mission de votre société, les produits et les services que vous offrez, votre USP (Unique Selling Proposition), votre crédibilité et votre histoire.



Profil de Société : Sabinet Online Ltd.

Avec de bons antécédents de 25 ans, Sabinet Online Ltd opérant au nom de Sabinet a été le premier et est devenue un leader indiscutable en matière de facilitation d'accès de haut-niveau aux informations électroniques dignes de confiance. Nos clients sont des organisations publiques et privés, de même que des institutions académiques en Afrique du Sud, aux USA et dans le reste de l'Afrique.

Nos offres sont caractérisées par des partenariats au niveau mondial et les meilleures pratiques en information qui couvrent les mondes physiques et électroniques. Pour répondre aux besoins uniques en information de notre base de clientèle diversifiée dans ce marché en pleine croissance, nous combinons

des éléments spécifiques de notre vaste portefeuille de produits pour créer une solution totale, aidant ainsi les recherches et la prise de décision, et aidant les organisations à améliorer leurs services, diminuer les coûts et

augmenter la productivité.

L'objectif pour Sabinet

- Accès à l'Information par l'obtention du texte intégral du meilleur contenu ou du contenu local le plus fréquemment demandé.
- Accès à des résumés en ligne, au texte intégral des documents, soutenus par l'achat d'un document électronique et un service d'alerte.
- Support aux bibliothèques par le biais d'acquisitions de documents, le catalogage, le prêt entre bibliothèques, et la numérisation de documents.
- Gestion de système d'information avec consultation spécialisée, assistance, publication électronique

Les alliances internationales

Sabinet est bien placé dans le marché mondial des informations en ligne et entretient de bonnes relations avec un certain nombre de partenaires. La société détient également un certain nombre de concessions qu'elle gère pour le bénéfice de ses utilisateurs y compris:

- Un certain nombre de produits provenant d'Online Computer Library Center, Inc (OCLC) une coopérative mondiale de bibliothèques pour l'emplacement, l'acquisition, le catalogage, le prêt et la conservation

de documents de bibliothèque ;

- IngentaConnect une société réputée pour ses services d'édition et la collecte de matériels de recherches savants ;
- Nielsen BookData un fournisseur de données bibliographiques; et
- Logiciel de transmission Ariel d'Infotrieve

Le logiciel libre est encore un concept et un modèle nouveau dans beaucoup d'endroits. Il est donc important que le profil d'entreprise d'une société basée sur les logiciels libres et open source soit à l'abri de terminologie technique ou obscure. Une terminologie spécialisée ou jargon entrave la communication. Le profil de la société cherche à diffuser des informations visant à attirer les clients potentiels et défenseurs de logiciels libres et open source. Eviter le jargon est vital pour faciliter la compréhension et retenir l'attention du lecteur. Les faits saillants du profil doivent refléter les valeurs de l'entreprise. Par exemple, l'inclusion de commentaires d'un client démontre l'engagement au service client et à la valeur. Par contre, mentionner les employés qui ont fait des contributions spéciales ou obtenu des résultats remarquables montre votre engagement à la satisfaction et à la motivation du personnel ainsi que le dévouement à la satisfaction du client.

4.7.2.1. Pour quoi faire le profil d'entreprise?

Vu son importance, de nombreuses sociétés ont déployé beaucoup d'efforts pour établir un bon profil. Mais pourquoi consacrer beaucoup de temps et d'efforts dans la rédaction d'un profil d'entreprise?

L'idée de base dans la création d'un profil d'entreprise est de présenter la société de manière brève et concise à un groupe de clients cibles ou groupe de parties prenantes (les investisseurs potentiels, les clients, et de nouveaux employés). L'objectif peut être de rendre l'entreprise attrayante aux yeux des investisseurs potentiels, pour la commercialisation des produits et services de la société en mettant en valeur sa performance passée et les antécédents ou les nouveaux employés pour favoriser la croissance et l'extension de la société. Le profil de l'entreprise que vous rédigez et que vous envoyez aux parties intéressées, leur fournit une vue d'ensemble des informations pertinentes relatives à leur intérêt dans votre société. Il crée des attentes et donne un aperçu concernant la manière dont ces attentes seront réalisées par l'entreprise.

4.7.2.2. Que devriez-vous mettre dans un profil d'entreprise?

Il y a quelques éléments de base de contenu que chaque profil d'entreprise doit avoir (Voir HowToDoThings dans la section de référence). Alors vous pouvez faire des profils spécifiques visant un groupe spécifique de personnes, disons les investisseurs par exemple, les informations contenues dans un tel profil peuvent ne pas être pertinentes pour d'autres segments ou groupes tels que les clients ou les employés. Une meilleure alternative est d'élaborer un profil général d'entreprise qui comprend des sections mettant en exergue des informations pertinentes spécifiques à un certain segment, mais également

donnant une vue d'ensemble de la culture et des principes de la société. Un tel profil d'entreprise devrait inclure l'introduction, un bref historique présentant les origines de la société, des données pertinentes sur la société en termes de recettes, de revenus, de structure, d'infrastructure et de ressources. Il devrait également inclure les produits,

l'expérience professionnelle, la capacité, les plans d'avenir tant à court qu'à long terme, les témoignages des clients, des employés et des investisseurs principaux sans oublier une déclaration de mission ou 'une philosophie directrice' pour l'entreprise.

4.7.2.3. La présentation et la longueur d'un profil d'entreprise

Comme indicateur à propos des perspectives saines et l'avenir de votre société, un profil doit être professionnellement créé. Un bon profil doit être construit sur une mise en page professionnelle, ne doit pas contenir d'erreurs et s'il est conçu comme un dépliant, il est préférable de le faire professionnellement en utilisant du papier de qualité, et en accordant de l'importance à son impression et à sa structuration. Comme une page sur le site Web, il doit être attrayant, attirant immédiatement l'attention du lecteur, parsemé d'images pertinentes et de sous titres. La longueur dépendra des informations que vous souhaitez fournir, tout en ne dépassant pas 15 pages. Un profil plus long pourrait ennuyer le lecteur et devenir un gaspillage d'efforts. Un profil plus court pourrait indiquer une position de faiblesse et amener le lecteur à remettre en question le potentiel de l'entreprise.

4.7.2.4. Quand se servir du profil de la société?

La réponse à cette question c'est : à tout moment. Ne faites pas un profil d'entreprise uniquement parce que vous voulez courtiser des investisseurs potentiels ou des clients.

Plutôt, si vous faites des affaires depuis quelques années, préparez le profil d'entreprise et continuez à le mettre à jour au moins une fois par an. N'oubliez pas d'ajouter les réalisations et les perspectives de croissance au fur et à mesure qu'ils se produisent.

L'élaboration d'un profil d'entreprise est aussi simple et facile pour toute personne qui fait des affaires depuis un certain temps. S'il s'agit d'une nouvelle entreprise, vous devez établir un plan d'affaires, (comme indiqué dans le module 4.2) pour commencer. Un profil d'entreprise n'est que l'extension de ce plan d'affaires, l'unique différence étant que vous présentez des faits réels de réalisations plutôt que des projections pour la réussite comme vous le feriez dans un plan d'affaires.

Un profil d'entreprise peut être une brochure bien faite et colorée fournissant des informations ou une page Web sur le site Web de la société, habituellement mentionné dans les sections intitulées « contactez-nous » ou « Qui nous sommes », etc.

4.7.2.5. Que devez-vous inclure dans votre profil professionnel?

Votre profil professionnel fait état de ce que vous avez accompli dans votre entreprise. Les indications suivantes sont utiles à cet égard :

- Il doit raconter l'histoire de votre organisation d'une manière qui engage effectivement votre public.
- Il doit être conçu de façon créative. Il doit également être bien écrit et professionnellement poli.
- Il doit se focaliser sur le cœur et l'âme de votre société. Votre profil professionnel doit dire à vos lecteurs tout ce que représente votre entreprise.
- Il doit raconter l'histoire de la vision et de la mission de votre entreprise. Quels sont vos rêves pour votre société? Quel est l'objectif de votre entreprise?
- Il doit être au sujet de la manière dont votre société a démarré, son évolution et ce qu'elle est aujourd'hui. Pourquoi avez-vous créé votre entreprise? Comment a-t-elle commencé?
- Il doit inclure le personnel clé. Si vous êtes l'unique acteur de votre entreprise, inclure quelques petits détails sur les autres. Qui sont vos directeurs ou d'autres acteurs clés ? Quel rôle jouent-ils ?
- Il doit inclure les descriptions des produits et services. Quels types de produits et services proposez-vous et comment aident-ils vos visiteurs à résoudre leurs problèmes ?
- Il doit inclure votre culture d'entreprise.
- Il doit être honnête. Vous devez être honnête afin d'établir la crédibilité.
- Il doit attirer l'attention.

4.7.2.6. Les Conseils pour la Rédaction Professionnelle du Profil

1. Avant de commencer à écrire votre profil, écrivez un bref aperçu indiquant vos qualifications personnelles et vos réalisations professionnelles. Soyez précis et spécifique à l'égard de ce processus. Inclure tout ce qui met en valeur le professionnalisme de votre entreprise et votre personnel. Il est utile parfois d'utiliser le brainstorming ou les logiciels de cartographie conceptuelle pour organiser vos pensées. FreeMind est un bon outil à utiliser pour cette tâche et il peut être téléchargé au site: <http://sourceforge.net/projects/freemind/>.

Dans son oeuvre, "Writing Your Professional Profile - 7 Tips to Creating a Polished Professional Profile", Anita Aspen a énuméré quelques astuces sur la rédaction d'un bon profil, qu'on peut utiliser tant dans la perspective d'une entreprise ou d'une activité individuelle:

2. Utilisez des mots descriptifs forts. Vous voulez que le profil final soit court mais puissant. Vous cherchez à attirer l'attention du lecteur, il faut donc qu'il soit puissant et définitif.

3. Lors de la rédaction de votre profil, vous devriez inclure une mention brève du type de clients avec qui vous travaillez, étant donné que beaucoup de

clients voudraient savoir qui sont les autres clients avec qui ils pourront avoir des relations d'affaires comme vous.

[4. Inclure tout prix ou reconnaissance que vous avez /ou votre entreprise a reçu. Cela démontra la qualité de votre travail. Vous souhaiteriez également inclure les associations dont vous êtes membre car ces liens peuvent contribuer de manière significative à l'établissement de votre crédibilité.

5. Ecrire un profil d'entreprise est similaire à la rédaction d'un profil personnel vu que vous devez vous assurer que les faits sont communiqués aux lecteurs. Si vous détenez une certification dans un domaine particulier, ne présumez pas que le lecteur saura ce que représente l'acronyme. Ecrivez l'acronyme dans l'intégralité pour aider le lecteur à comprendre vos domaines de spécialisation. Le but de la rédaction d'un profil professionnel est de gagner plus de contacts et de clients. Par conséquent, soyez clair et précis.

6. Il est préférable d'écrire un profil d'entreprise dans vos propres mots. Vous connaissez votre entreprise mieux que quiconque et personne ne la décrira mieux que vous.

7. Une fois que vous avez fait le brouillon, relisez et enlevez tout ce que vous ne voulez pas porter à la connaissance du lecteur, effectuez les corrections nécessaires, relisez-le une fois encore. Une fois arrivé à ce point, c'est le moment parfait de le faire lire soit par un ami fiable soit par un collègue ou un écrivain professionnel pour correction et édition.

Module 4.7 : Évaluation

Exercice 1: Ecrivez et présentez à la classe 5 conseils à ceux qui souhaitent faire des affaires en logiciels libres et open source dans votre pays

Exercice 2: Ecrivez et présentez à la classe 7 conseils devant permettre de gagner des contrats de logiciels libres et open source dans votre pays

Exercice 3 : Dans l'introduction à ce module, il y a un appel pour "un effort concerté en vue de positionner les entreprises locales (africaines) basées sur les logiciels libres et open source afin qu'elles puissent concourir avec d'autres sociétés pour des appels d'offres à la fois dans leurs pays respectifs et avec des entreprises à l'étranger.

Citez au moins 5-10 efforts que les PME africaines basées sur les nouvelles technologies doivent fournir à cet effet.

Exercice 4 : Répondez et discutez des questions suivantes

1. Quelles sont les conditions préalables pour la création d'une entreprise ?
2. Quelles sont les diverses options de démarrage d'une entreprise ?
3. Quels sont les principaux obstacles à la prestation de service ?
4. Quels sont les composants clés d'un plan d'affaires ?
5. Quels sont les défis pour l'obtention de contrats avec l'administration ?

Références

- Biswaroop Todi (2007): Cost Benefit Analysis-whether you Should Outsource your Bookkeeping to Professional Book Keeper. March 2007,
- <http://www.articlesbase.com/business-articles/cost-benefit-analysiswhether-you-should-outsource-your-bookkeeping-to-professional-book-keeper-114351.html>
- A. J. Briloff, Unaccountable Accounting (1972)
- M. Chatfield, A History of Accounting Thought (1977)
- Paul Young. Business Plan. Global Media (2008).
- <http://books.google.sn/books?id=DaOVOyjLLqYC&dq=Business+Plan%09Paul+Young&hl=fr>
- Greqiz Kahraman: Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making, Theory and Application (2008)
- <http://books.google.sn/books?id=ueFiyAuuQBcC&lpg=PP1&dq=Fuzzy%20Multi-Criteria%20Decision-Making&hl=fr&pg=PP1#v=onepage&q=Fuzzy%20Multi-Criteria%20Decision-Making>
- KnowThis.com. What is a product.
- <http://www.knowthis.com/principles-of-marketing-tutorials/product-decisions/what-is-a-product/>
- David Boddy and Robert Paton. Management. An Introduction, Prentice Hall, 1998)
- QuickMBA. Strategic Management.
- <http://www.quickmba.com/strategy/swot/>
- June Campbell (2000). Five Steps to Defining Your Target Market, The Small Business Library :
- <http://www.quazell.com/library/111700.html>
- Learn Management2.com: Organizational Structures- Introduction.
- <http://www.learnmanagement2.com/organisational%20structures.htm>
- Orchart.co.uk. Whats the Theory Behind Organisational Structures ?
- <http://www.orgchart.co.uk/whats-the-theory-behind-organisational-structures.htm>
- Innovative Business Resource. Build and Maintain relationships with Small Business Stakeholders.
- http://www.atpl.net.au/sample/pdf/atpsample_13849.pdf
- HowToDoThings.com. Is an online help and documentation analysis on how certain things can be done. For example, in business realms, "How can you make a company profile?"
- <http://www.howtodothings.com/business/how-to-make-a-company-profile>
- Anita Aspen: "Writing Your Professional Profile - 7 Tips to Creating a Polished Professional Profile"
- <http://www.leadboosterclub.com/public/111.cfm>
- Authenticity Consulting, LLC. Providing Solutions in Organizational, Business and Professional Development
- <http://www.authenticityconsulting.com>
- Adair, J. Effective Leadership. London; Gower, 1988
- Kotte, J. Management as Leaders. USA, Harvard Business Press, 1991

- Guilhem Bertholet. Écrire un business-plan : Les conseils des entrepreneurs qui en ont déjà écrit, pour des entrepreneurs qui veulent en écrire. 2010.
- www.guilhembertholet.com

Devoirs et réponses

Activités

Développez un profil organisationnel indiquant votre capacité à dispenser des formations en logiciels libres et open source et les services conseils à votre marché.

Expliquez au moins une façon dont un tableau des flux de trésorerie peut être trompeur.

Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciels libres

Introduction

Le désir de beaucoup d'utilisateurs, d'experts techniques et de clients potentiels de logiciels libres et open source est de disposer d'une solution qui répond à leurs besoins. Comme démontré dans le Module 2.2.3.3, il est nécessaire que les entreprises ne se concentrent pas uniquement sur la solution des logiciels libres et open source, mais également sur la formation (Module 6) et la sensibilisation de leurs clients. Former un client est plus qu'une question de livraison/exposition de documentation, mais la formation en ce qui concerne le concept de logiciels libres et open source (Module 1) est d'une nature différente. Ainsi, au-delà de la participation communautaire, des compétences spécifiques sont également requises par les prestataires de services en logiciels libres et open source pour traiter avec les clients potentiels et existants (quelques clients en logiciels libres et open source (ex. les ONG, les Gouvernements) sont abordés dans le Module 3), afin d'être en mesure de fournir des services à ces clients. Ce module met à contribution les compétences générales en affaires abordées dans le Module 4 et leur usage pour discuter de la manière dont une entreprise basée sur les logiciels libres et open source peut être différente des autres types d'entreprises. Ce module aborde également la construction de la communauté et du réseautage (comme une extension du Module 1.3) sur « l'Évolution des Communautés en logiciels libres et open source et le Marché des Logiciels », les stratégies utilisées par les sociétés orientées vers les logiciels libres et open source, et l'innovation basée sur les logiciels libres et open source.

Objectifs d'apprentissage

1. Comprendre les principales différences entre l'exploitation d'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source et l'exploitation d'une entreprise axées sur les logiciels propriétaires, ainsi que des types d'entreprises de

services qui ne sont pas orientée vers les logiciels.

2. Se familiariser avec les stratégies en matière de coopération et de compétition qui sont typiques pour les logiciels libres et open source.

3. Connaître les défis spécifiques dans la commercialisation des logiciels libres et open source et comment les surmonter.

4. Avoir une compréhension de base du rôle de l'innovation dans une entreprise basée sur les logiciels libres et open source.

Contributeurs principaux

Module 5	Dr Sulayman K. Sowe, Nhlanhla Mabaso, Frank Tilugulilwa, Irene Fernández Monsalve, Samer Azmy, Kim Tucker, Glenn McKnight, Omar Cissé, Yann LeBeux, Stefano Amekoudi, Karim Sy, Nnenna Nwakanma, Venant Palanga.
----------	--

Outils supplémentaires pour Module 5: Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciels libres (présentations, tests, formulaires évaluation, équipe de formateurs, matériel dérivé) sont disponibles en ligne sur : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Séances et calendrier¹³

Tout le contenu de ce Module est prévu pour être dispensé en 1 jour, avec des variantes au sein des modules. Pour des raisons pédagogiques, le contenu de ce Module peut être dispensé tel que proposé dans le tableau résumé ci-dessous.

¹³ Remarque: Selon la rapidité avec laquelle ce module est dispensé et la compréhension des participants, l'enseignement de ce module peut s'étendre sur deux jours. Dans ce cas, le formateur-conférencier peut délivrer ce module en conjonction avec le module 6.

Heure	Séance
Jour 1	
09:00 - 10:30	•Achèvement du Module 4
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	•Comment une entreprise basée sur les logiciels libres et open source se distingue des autres ?
12:15 - 13:30	Déjeuner
13:30 - 15:00	•Les Communautés de logiciels libres et open source, la Concurrence, la Coopération
15:00 - 15:15	Pause-café
15:15 - 17:00	•La commercialisation de logiciels libres et open source •Gestion de Service
Jour 2 (le cas échéant)	
9:00 - 10:30	•L'Innovation dans l'Entreprise orientée vers les logiciels libres et open source •Fin de l'Évaluation de Module
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	•Commencement du Module 6

5.1. Comment une entreprise basée sur les logiciels libres se distingue des autres types d'entreprise



Durée

45 minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Pour une société, les flux de revenus peuvent provenir de la gamme de services ou de produits qui rapporte des revenus pour la société. Wikipedia définit un flux de revenus comme 'les méthodes' utilisées par une société pour récolter de l'argent auprès des utilisateurs de ses produits. Ainsi, le flux de revenus peut être considéré comme une combinaison de méthodologies, de techniques ou de moyens qu'une entreprise utilise pour obtenir des recettes à travers la vente de biens et de services à ses clients. Donc, il ne suffit pas seulement qu'une société produise ou personnalise des solutions en logiciels

libres et open source, mais il faut développer des techniques appropriées et novatrices pour commercialiser ces services afin que la société soit en mesure de générer des revenus pour appuyer des développements continus et l'amélioration de ces services. Ce module exploite les expériences de gestion d'entreprises évoquées dans le module 4, combinées avec une certaine compréhension de base de l'environnement des logiciels libres et open source (Module 1) pour faire ressortir des sources de revenus et les activités ayant une valeur ajoutée qu'une entreprise peut adopter. Pour obtenir des rendements élevés et générer des revenus, une société a besoin d'établir une relation d'affaires saine avec ses clients. Ce module se termine en abordant la relation entre le fournisseur et le client, qui est tellement vitale pour le développement et l'amélioration en continu du flux des revenus.

5.1.1. Les flux de revenus

La différence la plus évidente entre faire des affaires avec les logiciels propriétaires et faire des affaires avec les logiciels libres et open source est qu'habituellement, une société orientée vers les logiciels libres et open source ne gagnera pas d'argent par la vente des licences. Les modèles d'entreprise basés sur la double licence constituent une exception dans ce cas. Toutefois, cette différence n'est, de loin, pas aussi significative qu'il ne semblerait. Par exemple, des logiciels propriétaires emballés aux États Unis représentent moins de 10% des développeurs de logiciels embauchés (FLOSSImpact, 2006).

Selon les conclusions de l'étude FLOSSImpact, en revendant des licences pour les logiciels propriétaires, la plupart des entreprises ne réalisent que des bénéfices à un chiffre (c'est-à-dire en dessous de 10% du prix de la licence). Le reste de l'argent du client retourne au vendeur d'origine du logiciel, bien fréquemment en quittant le pays et le continent pour les USA ou l'Europe. Le pouvoir d'achat de cet argent sera effectivement perdu pour votre entreprise.

L'absence de coûts de licence a des effets divers :

- Votre entreprise est en mesure de s'appuyer sur une grande fourniture gratuite de composants de logiciels de haute qualité. Vous produirez de la valeur ajoutée en configurant ces composants et en les faisant fonctionner ensemble, plutôt que de les développer à partir de zéro.
- Lorsque le choix de votre client se situe entre une solution basée sur les logiciels propriétaires et une solution basée sur les logiciels libres et open source, l'absence de droits de licence signifie que la quasi-totalité du budget de votre client peut servir à payer les services que vous fournissez. C'est de l'argent que votre société épargnera, contrairement à la dépense d'une part substantielle de celui-ci à l'étranger pour couvrir les frais de licence.

5.1.2. Ciblage des activités pour créer de la valeur ajoutée

Lorsque vous travaillez avec des logiciels libres et open source, vous pouvez concentrer les ressources de votre entreprise sur des activités qui apportent de la valeur ajoutée à votre produit ou service. Si vous développez une solution basée sur les logiciels libres et open source, vous serez normalement

en mesure de vous appuyer sur un grand nombre de bibliothèques prêtes à l'usage et de logiciels. Vous mettez votre expertise à contribution dans au moins quelques-uns des domaines suivants:

- la conception de solutions;
- la sélection des logiciels appropriés;
- les faire fonctionner ensemble;
- les personnaliser pour répondre aux besoins de votre client;
- mettre en place la nouvelle solution;
- gérer la migration du client vers la nouvelle solution;
- former les utilisateurs et les administrateurs pour qu'ils travaillent avec la nouvelle solution;
- contrats de maintenance et d'appui en cours;
- ces activités traduisent en au moins les modèles d'entreprise suivants: (voir Module 2.9.) ;

la formation;

- la personnalisation;
- l'appui technique;
- la maintenance.

Tous ces services peuvent être fournis sur la base d'une commande unique, ou peuvent être vendus au client sous forme d'abonnement. La nécessité de services liés aux logiciels libres et open source constitue une importante occasion d'affaires pour vous. Cela constitue également une opportunité importante pour le développement économique local.

5.1.3. La relation entre le fournisseur et le client

Dans le domaine des logiciels libres et open source, tous les composants importants d'un programme – exécutable, code source et documentation – sont normalement à la disposition du public. Cela signifie que les clients ont la possibilité de se renseigner à propos des logiciels dont ils auraient besoin, et leur donne l'occasion de mieux juger les solutions que votre entreprise offre. Cela permet une relation beaucoup plus équitable entre le vendeur et la cliente. Cette relation à son tour signifie que la cliente est plus susceptible d'obtenir exactement la solution qu'elle cherche. Idéalement, cela conduit à une plus grande satisfaction de la part de la cliente, et jette les bases d'une relation commerciale à long terme. En somme, il pourrait être utile de vous considérer non pas comme un fournisseur de logiciels, mais comme une entreprise de services. Tout comme un mécanicien automobile ou une coiffeuse, vous vendez votre temps plutôt qu'un produit particulier et vous serez payés en fonction du niveau de vos compétences.

Module 5.1: Évaluation



Exercice 1: Naviguez sur les sites Web ci-dessous pendant cinq minutes :

<http://support.novell.com/linux>

<http://www.arimaan.com/technology/opensource.html>

<http://www.siriusit.co.uk>

<http://www.lomboz.org/web/guest/support>

1. Pour chaque site Web, énumérez les activités commerciales principales.

2. Identifiez les clients et les organisations qui utilisent les produits.

Exercice 2: Revoir les études de cas dans le Module 2.1 à 2.7 et identifiez les différents flux de revenus de chaque société décrite. Ajoutez ces flux de revenus à ce module comme "information".

Exercice 3: Un client vous demande de construire un système de messagerie pour son entreprise, qui a un effectif de dix personnes, dont un serveur de messagerie et des clients pour les ordinateurs de bureau. Il souhaite être en mesure d'administrer les aspects les plus faciles de ce système lui-même. Allez en ligne pour identifier les composants de logiciels libres et open source existants que vous pouvez utiliser pour développer le système.

Discussion et devoir: Discutez de Canonical comme le sponsor commercial d'Ubuntu.

Citez autant de flux de revenus de Canonical que possible.

Dans "Beyond Ubuntu: Canonical Pursues New Revenue Streams" Joe Panettieri aborde comment Ubuntu utilise la grille en informatique comme une nouvelle forme de flux de revenus. Cela signifie-t-il que Canonical va générer moins d'argent en fournissant des services d'appui pour le système d'exploitation Ubuntu GNU/Linux.

5.2. Les communautés de logiciels libres et open source



Durée

1 heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

L'aspect probablement le plus important d'une communauté de logiciels libres et open source c'est qu'elle est un réservoir de connaissances et de compétences que les membres se contentent de transmettre à d'autres personnes. Les communautés de logiciels libres et open source sont des associés en affaires, un endroit vers où se tourner lorsque votre société est confrontée à des problèmes de développement ou de personnalisation d'un produit particulier, un endroit où vous pouvez promouvoir votre entreprise (Voir le cas de « Future Software Resources Nigeria Ltd. » dans le Module 2), et Bazaars of learning (Sowe, et al. 2008) où vous (la société) apprendrez en proportion du degré de votre participation dans la communauté. Faire des affaires dans le contexte des logiciels libres et open source signifie apprendre à forger une relation symbiotique avec un grand nombre de communautés de logiciels libres et open source, les groupes d'utilisateurs Linux (les LUG), les groupes de défenseurs des logiciels libres et open source (Module 3.2), et d'autres associés dans les affaires. Ces secteurs sont si vitaux à toute entreprise basée sur les logiciels libres et open source que ce modèle s'appuie sur l'un des objectifs du Module 1 – « Comprendre et apprécier comment fonctionnent les projets de logiciels libres et open source et les communautés » - pour donner un bilan synergique de communautés des logiciels libres et open source qui peut s'avérer vital dans l'exploitation d'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source dans le contexte africain.

5.2.1. Déroulement de l'apprentissage sur différents niveaux

Au niveau technique, les communautés fonctionnent comme des centres d'apprentissages informels. Les nouveaux arrivants choisissent leur centre d'intérêt, et font de leur mieux pour y contribuer. Les membres les plus expérimentés de la communauté fournissent des retours et des conseils aux nouveaux arrivants sur la façon d'améliorer leur contribution. Les personnes actives dans les communautés du Libre trouvent également qu'elles offrent des opportunités d'apprendre davantage à travailler en équipe et la collaborer. Puisque les participants communautaires sont liés seulement par leurs intérêts partagés et rien d'autre, il est essentiel de faire entendre chaque voix et de veiller à la résolution de chaque conflit d'une manière amicale tout en gardant les yeux fixés sur l'objectif général. Ce sont là, des pratiques qu'un bon administrateur reprendra dans son entreprise, et qui en fait un lieu de travail plus agréable. Ceci permet plus facilement de retenir le personnel qualifié.

5.2.2. Les communautés de logiciels libres et open source et votre entreprise

La plupart des entreprises auront probablement les plus grands avantages de par leur participation dans des communautés de logiciels libres et open source, lorsque cette participation tourne autour d'une technologie importante, la **non-différenciation**, c'est-à-dire, quelque chose qui n'isole pas leur entreprise des autres entreprises. Où en est le fondement ?

Voici deux avantages:

1. Si votre entreprise offre des services pour le système de gestion de contenus (CMS) Plone, vous avez intérêt à ce que votre système soit amélioré. Bien sûr, vos concurrents directs en bénéficieront également (c'est-à-dire d'autres personnes qui offrent des services pour Plone). Mais cela augmentera la taille globale de votre marché, puisqu'un meilleur CMS attirera plus de clients.

2. L'autre avantage devient efficace si vous offrez un ajout à la technologie de la communauté, et générez des revenus en offrant cet ajout à vos clients. Encore une fois, avec un meilleur CMS (pour rester avec l'exemple Plone), la taille de votre marché augmentera. En plus de rapporter plus de revenus pour les services liés au CMS de base, vous serez plus fréquemment en mesure de facturer pour la distribution de l'ajout.

Pour que cela fonctionne, l'ajout ne doit pas être propriétaire. Même s'il a la licence de logiciels libres et open source, vous pouvez tout simplement décider de ne pas le distribuer à quiconque d'autre à part les clients payants. Bien que ces clients soient libres en théorie de passer votre ajout à d'autres personnes, ils ne le feront probablement pas parce que cela exigerait d'eux un effort supplémentaire. Également, les bénéficiaires auraient probablement besoin de vos services pour profiter pleinement de cet ajout – alors même si vos clients le passent à d'autres, cela signifie plus d'affaires pour vous.

Si vous fournissez une solution de logiciels libres et open source à un client, ce client-là peut également être considéré comme une partie de la communauté autour du logiciel en question. Cela veut dire qu'il y a de fortes chances que vos clients puissent devenir relativement bien informés à propos des capacités et des bénéfices d'une solution – s'ils décident d'investir le temps et les efforts nécessaires. S'ils le font, ils pourraient naturellement commencer à dépendre moins de vos services et dépendre davantage de leur propre travail, en combinaison avec le soutien de la communauté. Mais l'expérience montre que cela n'est habituellement pas le cas. Par contre, la plupart de vos clients choisiront de se focaliser sur leurs propres principales affaires et continuer à demander vos services pour soutenir la solution.

Module 5.2 : Évaluation



Exercice 1: Utilisez le tableau ci-dessous pour énumérer les communautés de logiciels libres et open source et les activités auxquelles elles sont associées dans votre pays.

Pays	Type de communauté (ex. LUG, éducationnelle, plaidoyer, Association, Fondation)	Site Web /URL	Les coordonnées (personne, email, etc)	Avantages possibles pour les entreprises basées sur les logiciels libres

Discussion: Utilisez vos connaissances sur la façon dont fonctionnent les communautés des logiciels libres et open source pour discuter des transitions de rôle des membres de la communauté des logiciels libres et open source dans la figure ci-dessous.

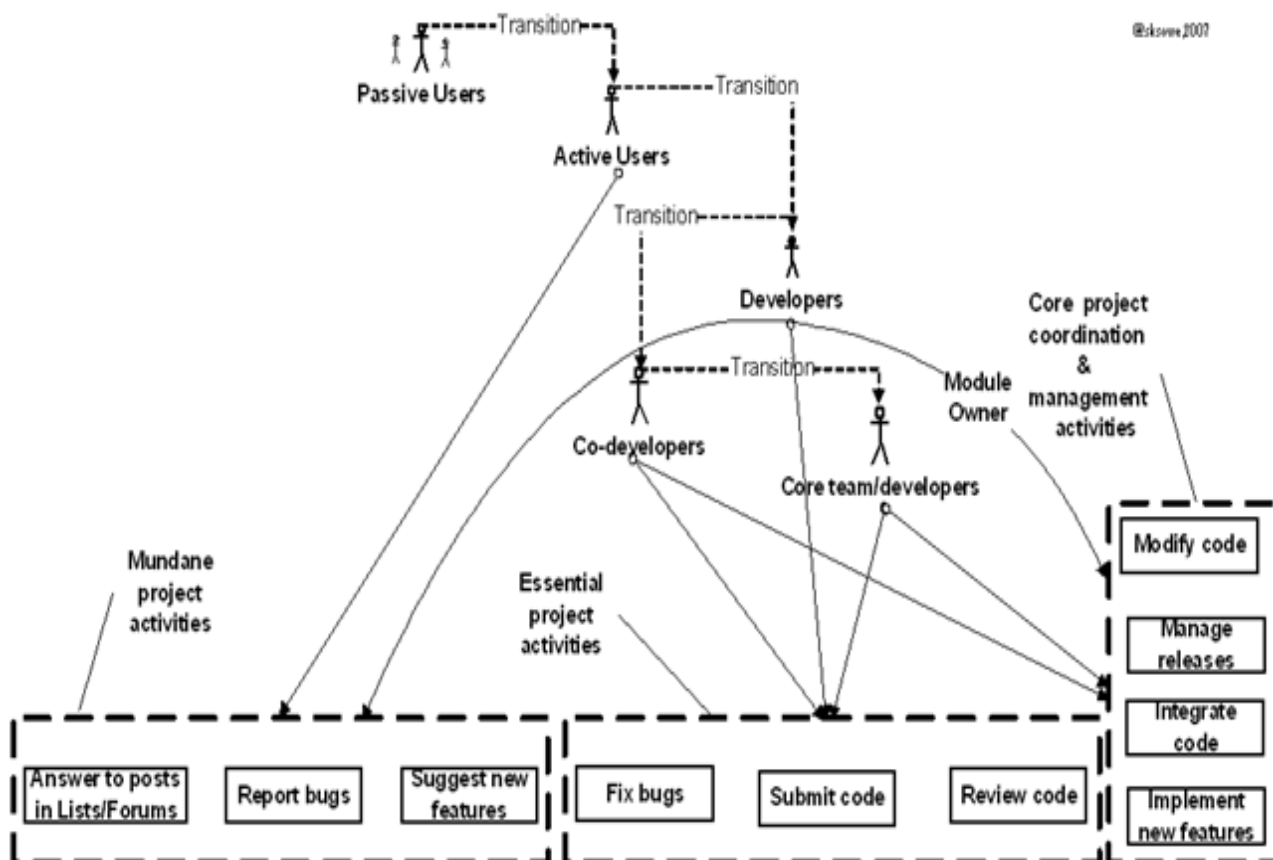


Illustration 12: Transition de rôle des membres dans une communauté du Libre

5.3. Concurrence, coopération – coopération



Durée
45 minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Ce module présente des termes importants du monde du libre autour desquels les entreprises doivent développer des compétences.

5.3.1. La concurrence dans un environnement d'affaires en logiciels libres et open source

Lorsque vous basez votre entreprise sur les logiciels propriétaires, vos options sont limitées. Il y aura d'autres entreprises qui vont fournir des produits et services similaires, et vous serez en compétition avec elles. Lorsque vous basez votre entreprise sur les logiciels libres et open source, la situation est

différente. Il y aura toujours des entreprises qui fournissent des produits et services similaires aux vôtres, mais vous serez en mesure de choisir à partir d'un spectre beaucoup plus large vos façons de traiter avec ces autres entreprises.

Votre attitude à l'égard des autres sociétés basées sur les logiciels libres et open source qui mènent des activités dans votre région se situera quelque part entre les pôles de la concurrence et la coopération. Ce juste milieu est parfois appelé « **coopétition** » - la concurrence et la coopération en même temps. La coopétition peut prendre plusieurs formes. L'une de ces formes est l'externalisation au sein d'un réseau de partenaires. Au début, tout au moins, votre entreprise sera petite. Confronté à une tâche vaste et complexe, vous ne serez pas souvent en mesure de tout faire vous-même. La solution consiste à partager le travail avec d'autres sociétés ayant des spécialisations différentes. Vous laisserez d'autres personnes faire des choses que vous ne pouvez (profitablement) pas faire vous-même. Cela vous donne la capacité de vous consacrer à des tâches et transactions plus grandes, en les partageant avec des partenaires de confiance à partir du réseau.

Une autre (et souvent liée) forme de coopétition consiste à partager les coûts parmi les membres du réseau. Cela peut signifier le partage des dépenses en marketing et le travail des RP, et la construction d'une image commune pour le réseau [voir www.zeapartners.org]. Pris dans leur ensemble, des revenus plus élevés (à partir des transactions plus importantes) et des coûts partagés conduisent aux profits plus élevés pour tous les partenaires.

5.3.2. Travailler dans des réseaux d'entreprises basées sur les logiciels libres et open source

Un réseau d'affaires sera également vital étant donné que de nombreux clients potentiels demeurent sous informés à propos des logiciels libres et open source et peuvent être sceptiques à l'égard de ce type de logiciel. Cela signifie que les entreprises basées sur les logiciels libres et open source doivent de façon générale faire des efforts pour accroître l'acceptation des logiciels libres et open source. S'ils réussissent dans cette entreprise, ils seront clairement susceptibles de réaliser des profits. Les réseaux d'entreprises en logiciels libres et open source prennent des formes différentes. Quelques-uns sont centrés autour d'un logiciel. D'autres sont des associations d'entreprises ayant un intérêt général dans les logiciels libres et open source. Certaines associations telles que FOSSFA [<http://fossfa.net>] s'impliquent dans de vastes plaidoyers en faveur des logiciels libres et open source. Ce dernier type d'association est important parce qu'il contribue à la création d'un climat plus accueillante envers des logiciels libres et open source. Une telle action de sensibilisation préparera le terrain pour votre entreprise, et rendra vos clients plus réceptifs aux solutions de logiciels libres et open source que vous proposez. Cela inclut des clients potentiels tant du secteur public que privé.

Module 5.3 : Évaluation



Exercice 1: Dressez la liste de sociétés qui font des affaires en logiciels libres et open source dans votre pays et complétez le tableau ci-dessous

Pays	Entreprise en logiciel libres et open source	Services offerts

Exercice 2: Pour chaque pays dans l'Exercice 1, indiquez le secteur de service où la concurrence peut exister.

5.4. La commercialisation des logiciels libres et open source



Durée

45minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Dans une large mesure, le marché des logiciels est encore dominé par les logiciels propriétaires. Les entreprises qui se spécialisent en logiciels commerciaux ont, au fil du temps, élaboré et mise en œuvre des stratégies pour commercialiser leurs produits et services. Il y a de nombreuses autres sociétés bien établies auprès desquelles les nouveaux venus peuvent apprendre. La commercialisation des produits de logiciels libres et open source, par contre, est relativement nouvelle et les stratégies de commercialisation, qui auraient pu bien fonctionner avant le boom de l'Internet dans les années 90 peuvent être revues et des améliorations apportées là où ce serait nécessaire. Ce module aborde, entre autres questions, des stratégies à adopter, des obstacles à surmonter, les connaissances et les compétences nécessaires pour bien vendre les produits de logiciels libres et open source.

5.4.1. Les clients et les marchés à cibler

Le choix des clients et des marchés à cibler est une décision stratégique pour votre entreprise. Vos choix incluent:

- d'autres firmes, grandes et petites;
- des organismes publics;
- des représentations locales d'organisations internationales;
- établissements scolaires: les écoles et les universités;
- les utilisateurs individuels.

Chacun de ces groupes de clients aura des exigences spécifiques différentes. Bien sûr, ces exigences varient également en fonction du pays, de la région et de la cité ou ville où vos clients sont basés. Mieux vous arrivez à les connaître, plus grande sera votre chance de les satisfaire. Pour cette raison, de nombreuses sociétés en logiciels libres et open source se spécialisent dans la prestation de services à un ou deux de ces groupes.

5.4.2. Surmonter les obstacles à l'adoption des logiciels libres et open source

Ci-dessous, nous discutons des barrières à l'adoption des logiciels libres et open source souvent citées, de même que leurs solutions respectives.

5.4.2.1. Disponibilité de support

VOUS êtes la solution. Vous pouvez créer une entreprise en fournissant de l'assistance aux utilisateurs des logiciels libres et open source, surtout les plus grandes organisations. Le fait que, très souvent, les logiciels libres et open source soient bien documentés, avec des communautés vibrantes autour de beaucoup de programmes, signifie qu'il vous sera relativement facile de développer les compétences nécessaires.

5.4.2.2. La disponibilité d'applications

Il y a une quantité énorme d'applications de logiciels libres et open source, servant presque tous les usages. Il y a très peu de domaines où il n'y a pas d'application disponible adéquate de logiciels libres et open source pour effectuer un certain travail.

Cependant, de nombreuses personnes sont devenues attachées aux applications propriétaires qu'elles utilisent depuis longtemps. Lors de la préparation d'une migration, il est donc essentiel de les rassurer que les applications dont ils ont besoin seront disponibles, et qu'elles seront en mesure d'utiliser ces applications. Le premier peut être accompli en montrant aux clients en détail quelle application de logiciels libres et open source remplacera quel programme propriétaire. Ce dernier est une question à la fois de sélectionner des applications conviviales, et d'offrir une formation adéquate aux utilisateurs.

Dans des plus grandes organisations, il y a habituellement trois approches quant au remplacement d'applications propriétaires. On peut les combiner si nécessaire:

1. trouver et déployer un logiciel libre et open source de remplacement suffisamment fonctionnel.

2. pour les applications qui n'ont pas d'équivalent en logiciel libre et open source, une option est de les rendre disponibles sur le réseau interne via un serveur de terminaux.

3. continuer à exécuter l'application propriétaire dans une machine virtuelle.

5.4.2.3. La qualité des logiciels

Très fréquemment, les logiciels libres et open source sont très bons, puisqu'en théorie tout le monde est capable d'inspecter le logiciel, trouver des erreurs et les signaler ou les réparer. Néanmoins, la qualité peut varier, surtout pour des projets avec des petites communautés. La variation globale en qualité n'est pas plus grande que pour les logiciels propriétaires.

5.4.2.4. Les préoccupations juridiques

Certains clients peuvent s'inquiéter du risque de se voir exposés aux réclamations juridiques en utilisant les logiciels libres et open source. En fait, le risque juridique associé aux logiciels libres et open source n'est pas plus important que dans le cas des logiciels exclusifs. D'habitude, il est même réduit, parce que votre client n'a pas à se soucier de l'acquisition de licences de logiciels.

C'est votre devoir de vous assurer que vous respectiez les licences de logiciels libres et open source que vous utilisez lors de l'intégration d'une solution. Cela devrait être un élément standard dans votre contrat avec votre client. Ces soucis juridiques représentent également des opportunités d'affaires. Vous pouvez offrir, moyennant un prix, d'indemniser votre client contre les réclamations juridiques faites par rapport à la solution que vous vendez. Si toutes les questions juridiques semblent compliquées pour votre entreprise, veuillez consulter un expert juridique.

5.4.2.5. Des appréhensions personnelles à prendre en compte

Le DSI (Directeur des Systèmes d'Information) d'un client peut s'inquiéter que s'il diminue les coûts des TIC pour son entreprise, son importance dans la société diminue. Au contraire, lorsque les coûts diminuent de façon significative, le DSI sera en mesure de s'approprier les mérites pour les économies.

Mais les utilisateurs peuvent parfois croire que le manque d'un droit de licence pour le logiciel signifie que ce logiciel est bas de gamme, et par extension que leur travail n'est pas pris au sérieux. Ici, il est très important pour tous ceux qui sont impliqués dans le déploiement d'une application de logiciels libres et open source ou solution de travailler avec les utilisateurs plutôt que contre eux. Un bon moyen est de parler à autant d'utilisateurs que possible en vue de savoir leurs besoins en TIC. Votre temps sera bien investi, étant donné que les utilisateurs ont le sentiment qu'on les écoute. Par conséquent, ils seront beaucoup plus ouverts aux changements que vous apportez à leur environnement de travail.

5.4.3. Le débat sur le coût du cycle de vie (CCV)

Le coût du cycle de vie (CCV) (en anglais life cycle cost ou LCC) est le « coût

cumulé d'un produit tout au long de son cycle de vie », depuis le début de sa conception jusqu'à son démantèlement. Les expressions coût total de possession (en anglais : total cost of ownership ou TCO), coût global de possession ou encore coût global, sont également utilisées pour désigner le coût du cycle de vie.

Pour l'AFNOR⁴, le coût global désigne généralement les coûts issus de la planification, la conception, l'acquisition, l'opération, l'entretien et du démantèlement, mais non l'éventuelle valeur résiduelle.

Ce concept défini approximativement couvre un large éventail d'éléments, tels que les droits de licence, les frais d'installation et les coûts de maintenance.

Il y a un argument de savoir si le CCV est plus faible pour les logiciels propriétaires ou pour les logiciels libres et open source. Alors que CCV varie d'un cas à l'autre, les logiciels libres et open source auront généralement un avantage lorsque les coûts à long terme sont pris en compte.

Assez contre intuitivement, le fait que les logiciels libres et open source soient disponibles sans coûts de licence n'influe pas beaucoup sur sa position dans le débat CCV. Même pour les logiciels propriétaires, les droits de licence ne constituent qu'une faible proportion des coûts totaux au fil du temps. Ceci est surtout vrai lorsque votre entreprise basée sur les logiciels libres et open source opère dans un environnement où la plupart des logiciels propriétaires qu'on utilise n'ont pas de licence, et ont été acquis à un prix avoisinant zéro. Pour des déploiements importants, il est également assez courant pour les grands fournisseurs propriétaires d'utiliser une stratégie de perte de leader, délivrant des licences de logiciels, par exemple, pour le système d'exploitation (presque) gratuitement à fin de gagner des clients pour des applications qui s'appuient sur ce système d'exploitation. Pour ces raisons, les droits de licence ne constituent pas souvent un argument convaincant en faveur des logiciels libres et open source.

Il est courant pour les clients de migrer vers de nouvelles applications, soit parce qu'elles offrent une meilleure fonctionnalité, soit parce qu'un fournisseur propriétaire a disparu du marché. Étant donné que la plupart des applications propriétaires stockent des données dans leur propre format propriétaire, il est habituellement très difficile pour un client de convertir ses données en un nouveau format.

Les logiciels libres et open source évitent ce problème en utilisant les standards ouverts – les moyens d'envoyer, de recevoir et de stocker des données qui sont publiquement documentées et qui peuvent être mise en œuvre par quiconque. Ceci entraîne deux conséquences importantes :

- Il est facile de remplacer une composante d'une solution de logiciels libres et open source avec une autre. Le client n'est pas limité à des applications spécifiques, mais peut facilement choisir celles qui fonctionnent le mieux.
- Le client évite de dépendre d'un logiciel particulier ou de format de fichier, ce qui lui donne plus de flexibilité quant au choix de fournisseurs.

Ceci signifie généralement des coûts sensiblement inférieurs sur le long terme.

D'un œil critique, cela veut dire également que le client ne dépend pas d'une application particulière provenant d'un fournisseur particulier pour accéder et gérer ses données. Le client contrôle effectivement sa propre infrastructure TIC. L'argument du CCV est souvent utilisé par des fournisseurs propriétaires, qui se servent de données douteuses pour faire valoir que les logiciels libres et open source peuvent être moins chers au début, mais qu'ils coûtent plus cher sur le long terme. En réalité, c'est le contraire qui se produit habituellement: par exemple, une migration vers les logiciels libres et open source va engendrer presque les mêmes coûts qu'une migration vers la génération suivante de logiciels propriétaires, mais une fois la migration terminée, les coûts de la TIC ont tendance à devenir substantiellement plus faibles.

5.4.4. Faire le plaidoyer pour votre solution de logiciels libres et open source

Il y a quelques démarches que vous devez suivre lorsque vous travaillez avec un client, pour trouver une solution qui réponde aux besoins du client:

Identifiez les besoins du client. Ne vous fiez pas uniquement à ses explications ; essayez d'observer premièrement comment sa société ou son organisation fonctionne, ainsi vous obtiendrez une meilleure idée du problème que vous essayez de résoudre.

- Trouvez des produits de logiciels libres et open source qui répondent aux besoins de votre client.
- Comparez-les aux alternatives propriétaires sur la base de la qualité de fonctionnalité et de coût.
- Sélectionnez les meilleurs produits, et rejetez les autres.
- Essayez de trouver des données impartiales pour équilibrer le battage marketing.
- Soyez confortable avec vos décisions, et soyez prêt à les présenter à votre client de façon convaincante.

Module 5.4 : Évaluation



Exercice 1 : En guise d'illustration de l'indépendance offerte par les logiciels libres et open source, parcourez l'étude de cas sur la migration de la ville allemande Munich vers GNU/Linux [Disponible au5]. Identifiez et listez les raisons qui sont responsables de la migration de Munich, de même que les avantages que la ville espère obtenir.

- Raison 1:
- Raison 2:
- Raison 3:
- Les avantages de la migration pour la municipalité :

Exercice 2: Parcourez l'article de Mark Taylor sur "*The true cost of migrating to open source*" [Disponible au7] Imaginez-vous en discussion avec un client sceptique : comment pourriez-vous le

convaincre qu'une migration vers les logiciels libres et open source serait une meilleure option sur le long terme ? Entre autres choses, votre client vous confrontera avec le point de vue que les « logiciels libres et open source comportent un CCV plus élevé.

5.5. Les stratégies de logiciels libres et open source



Durée

1 heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Une entreprise basée sur les logiciels libres et open source est perçue comme favorisant une concurrence loyale entre les sociétés, bénéficiant les clients en leur épargnant la dépendance d'un seul et unique fournisseur, tout en diminuant les coûts du développement des logiciels. Toutefois, les entreprises orientées vers les logiciels libres et open source ne fonctionnent pas en vase clos. Les sociétés basées sur les logiciels libres et open source doivent avoir connaissance de la concurrence et/ou de la coopération (Module 5.3), développer des nouveaux outils pour traiter avec des communautés d'intérêts divers, et cultiver les compétences nécessaires pour commercialiser avec succès leurs produits. Ce module explore des stratégies à adopter, pour des activités commerciales contemporaines comme elles se rapportent aux logiciels libres et open source et à l'industrie de logiciels et les décisions de gestion qui peuvent entraver ou soutenir une acceptation largement répandue des logiciels libres et open source. Cependant, il pourrait ne pas y avoir une « stratégie en matière de logiciels libres et open source », vu que chaque environnement d'affaires et du marché est différent. Mais, ce module fournit des exemplaires à partir desquelles les entreprises basées sur les logiciels libres et open source peuvent tirer des leçons pour la mise en œuvre efficace des stratégies des entreprises basées sur les logiciels libres et open source.

5.5.1. Les stratégies de logiciels libres et open source

Ce qui est intéressant pour l'industrie des TIC dans les entreprises ces dernières années est que les entreprises (ex. Sybase, Oracle, Sun et IBM) mettent de plus en plus en œuvre des stratégies open source – transférant des programmes et des applications dans l'environnement Linux tout en se rendant compte qu'ils peuvent facturer des services complémentaires tels que les services après-vente. Les sociétés dépendent de plus en plus de l'open source

LAMP (Linux/Apache/MySQL/PHP ou Perl) empilé comme une alternative aux logiciels propriétaires en raison des diminutions inhérentes des coûts disponibles. Ainsi, les logiciels libres et open source sont en train de redéfinir la manière dont l'industrie et les entreprises orientées vers les logiciels libres et open source développement, entretiennent, appuient et déploient les logiciels (Hawkins 2004; Sowe, et al., 2009). En plus, les logiciels libres et open source ont changé l'environnement de la propriété intellectuelle de l'industrie des logiciels (Samuelson, 2004). Il y a passage progressif en matière de concentration allant de la protection de la connaissance des logiciels à la maximisation de gain réalisable à partir du développement, de l'utilisation et de la distribution des logiciels libres et open source. Les entreprises basées sur les logiciels se rendent compte de la nécessité de passer du statut de développeurs et distributeurs de logiciels en interne à celui de l'industrie des services, où les produits de logiciels sont jugés par la qualité, la fiabilité et la performance par les personnes qui développent et utilisent les logiciels. Au-delà de la promesse de réduction de coût total du droit de propriété et d'un soutien potentiellement meilleur, il y a une dimension supplémentaire de liberté de vendor lock-in, où une application de logiciel tout entière devient dépendante d'un fournisseur unique (Sowe, et al. 2009).

Étant donné que le paradigme du développement des logiciels libres et open source donne l'accès "libre" au code source, les sociétés qui utilisent open source ne sont pas contraintes à un cycle de remise à niveau perpétuelle. L'accès gratuit au code source donne aux sociétés qui utilisent une solution particulière de nombreux choix de modifier et d'améliorer les logiciels. Cependant, pour beaucoup d'entreprises, il peut ne pas être viable de focaliser sur les solutions des logiciels libres et open source uniquement. Une approche courante est de cibler un modèle d'entreprise basé sur les logiciels libres et open source qui utilisent des stratégies novatrices et qui font des affaires en combinant les produits des logiciels libres et open source avec les logiciels propriétaires. Voir les Modules 2.2 et 2.5 à titre d'exemple. Par ailleurs, Michael Coté et al., 2007 a présenté une note convenable qui traite des stratégies d'approvisionnement ouvert utilisées actuellement par des organisations et des sociétés – dans le but de fournir des données à l'intention des entreprises qui envisagent l'approvisionnement ouvert pour des parties de leur portefeuille.

5.5.2. Les activités commerciales

Bien que les applications des logiciels libres et open source aient fait un bond remarquable dans le secteur des serveurs (ex. Apache) et le système d'exploitation et l'environnement réseau (ex. Linux), il y a certains domaines (par exemple les bases de données open source, les logiciels de Traitement de texte, les Systèmes de Gestion d'Apprentissage ou LMS, les Systèmes de Gestion de Contenu ou CMS) où le logiciel propriétaire joue encore un rôle dominant. Pour de nombreuses organisations qui sont confrontées à la hausse des coûts des logiciels, les logiciels libres et open source constituent une alternative possible. Ce déphasage est en reconnaissance de la nature attrayante des logiciels libres et open source en termes de :

- facilité d'obtention de mise à niveau et de nouvelle application;

- et dans le cas où une entreprise envisagerait d'acheter des logiciels libres et open source, la fixation du prix attractif des principales solutions des logiciels libres et open source tels que:
 - développeur fiable et une communauté d'appui, et
 - la capacité d'intégration facile avec d'autres outils et systèmes des logiciels libres et open source.

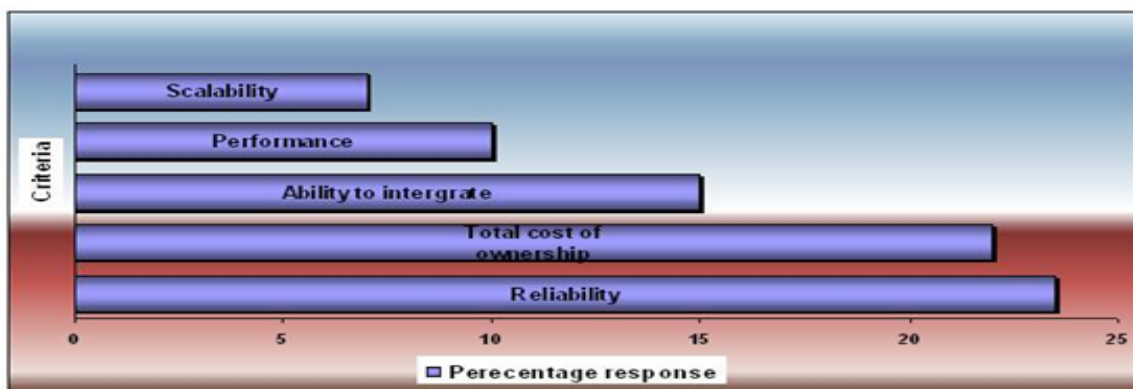
Toutefois, un nombre croissant de sociétés adopte une approche prudente à l'égard de la pleine utilisation des logiciels libres et open source. La tendance d'appréhension devrait se poursuivre, quoique les solutions des logiciels libres et open source soient continuellement améliorées. Les principaux défis à relever par les grandes entreprises dans l'adoption des logiciels libres et open source dans la mission – application critique ont constamment été l'évolutivité et le soutien tiers.

Malgré les succès avec les marchés bas de gamme et de taille moyenne, il peut prendre un certain temps avant que l'attraction de faible coût de certaines applications des logiciels libres et open source n'ait un impact réel dans certains secteurs industriels (médical, navigation, militaire, et d'autres services essentiel gouvernementaux) comme Linux l'a fait dans le système d'exploitation. Cependant, la mise en vente de code source et la facturation sont deux décisions distinctes. Ce qui est encourageant dans ce sens est que la mise en vente du code source d'un système donné ou d'application n'améliore que la base d'innovation du système. Naturellement, on peut réinstaller un système d'exploitation en panne, ou restaurer un mauvais fonctionnement de serveur de réseau avec peu de dommage aux données précieuses d'une entreprise, mais lorsqu'une application de base de données tombe en panne, l'enjeu est grand – parce que les bases de données contiennent des informations qui sont vitales pour la réussite de toute industrie dans cette ère de la technologie de l'information. Ceci peut également être étendu aux applications qui détiennent d'autres informations critiques ou sécuritaires.

5.5.3. Décisions managériales

Dans une enquête auprès de 500 des principales entreprises australiennes, G. Sigi, 2005 a déclaré que les gestionnaires rejettent les logiciels libres et open source, en général, parce qu'ils ne peuvent pas percevoir qu'ils aient eu une pertinence quelconque à leurs opérations, considérés comme un manque de soutien technique fiable en cours, et les coûts substantiels d'apprentissage liés aux logiciels libres et open source. Toutefois, pour de nombreux dirigeants de société, les fournisseurs, et les utilisateurs, il y a des questions urgentes à prendre en considération quand il s'agit de la solution des logiciels libres et open source. La figure ci-dessous⁸ montre que la fiabilité et le coût total de droit de propriété sont élevés sur l'ordre du jour. D'autres facteurs sont l'empressement de la part des présidents-directeurs général, des employés et certains secteurs de l'opinion publique à accepter le paradigme du développement open source [Module 1]. Les facteurs sont utilisés pour mesurer les critères les plus importants cités lors de la sélection d'une solution de logiciels libres et open source. Les données sont fondées sur une enquête

auprès de 150 entreprises qui appliquent les stratégies de logiciels libres et open source et, ont, en tant que politique, à migrer vers les logiciels libres et open source.



Néanmoins, les entreprises du développement des logiciels continuent à mettre en œuvre les stratégies de logiciels libres et open source et font des affaires en vendant leurs versions commerciales et offrent un soutien et d'autres services (**les '3 « sations » : personnalisation, localisation et internalisation**). En même temps, les firmes vont accepter les logiciels libres et open source afin de puiser dans la vaste communauté globale de développeurs et réduire leur coût de production pour ne pas avoir à [ré]inventer la roue (Sowe, 2009).

Module 5.5: Évaluation



Débat 1: Que comprenez-vous par une stratégie de logiciels libres et open source?

Débat 2: Présentez et discutez de la stratégie d'une entreprise orientée vers les logiciels libres et open source que vous connaissez dans votre région.

Jeu de rôle 1: Mettez-vous à la place d'un consultant. Si quelqu'un qui souhaite créer une entreprise vient vous demander une stratégie pour la création d'une société, quelle stratégie schématique présenterez-vous à ce client ?

5.6. Innovation dans l'entreprise orientée vers les logiciels libres et open source



Durée
1 heure 15 minutes

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

Introduction

Le débat sur la manière dont les logiciels libres et open source font tourner l'innovation des TIC et des entreprises est bien documenté. Une référence spéciale est faite à la capacité novatrice des logiciels libres et open source (Sanjiva et Jivaka, 2003) et les facteurs qui entravent et soutiennent l'innovation technologique dans les pays en développement (Jean-Eric Aubert, 2004). Ce module aborde la nature structurelle des logiciels libres et open source, c'est-à-dire, la marchandisation qui augmente la base innovatrice du développement, de la personnalisation et de la commercialisation des produits des logiciels libres et open source. Les stratégies pour l'innovation dans un contexte des logiciels libres et opens source, le concept de l'innovation ouverte, et là où l'innovation se produit constituent les sous-modules abordés.

5.6.1. Innovation contre banalisation

Dans les TIC, la banalisation se produit constamment – un programme, qui était spécial d'une certaine manière va attirer des concurrents, tant au niveau des logiciels libres et open source qu'à celui des logiciels propriétaires, jusqu'à ce qu'il n'y ait un nombre de programmes qui fonctionnent de façons quasi identiques. Les clients sont facilement en mesure de remplacer un programme banalisé avec un autre.

Mais le logiciel est développé de façon modulaire. A tout moment, certaines parties de la pile de valeur (le système d'exploitation, le logiciel médian, les applications, et les services) sont transformées en produits de consommation alors que d'autres ne le sont pas.

Pour les sociétés, le problème de marchandisation c'est qu'il y a habituellement une concurrence forte quant à la vente de produits quasi-identiques. Cela signifie que quelque soit le profit qui peut être réalisé, ils seront relativement faibles.

Les opportunités pour des marges bénéficiaires intéressantes rendent le marché attractif, ce qui signifie que les entreprises doivent continuer à innover à fin de préserver leurs profits.

On pourrait faire valoir que pour la plupart des objectifs, les systèmes d'exploitation sont devenus une denrée, étant donné que la plupart des utilisateurs seront en mesure de satisfaire leurs besoins en utilisant un système d'exploitation quelconque orienté vers l'utilisateur final.

Tandis que les prix des systèmes d'exploitation varient légèrement, ceux-ci ne sont pas les éléments qui génèrent habituellement des profits pour les sociétés qui vendent le système. Ce sont les programmes qui tournent sur le système, tels que les logiciels de bureau qui rapportent l'argent.

Beaucoup plus pertinents pour les entreprises basées sur les logiciels libres et open source, les utilisateurs aussi ont besoin de services professionnels, qui sont également loin d'être transformés en produits de consommation dans la plupart des régions. Cela signifie qu'un bon prestataire de services peut

s'attendre à des marges bénéficiaires relativement élevées.

5.6.2. L'utilisation des logiciels libres et open source dans une stratégie d'innovation



« L'innovation est un moteur de croissance économique, de productivité, de création d'emploi et de hausse du niveau de vie. »

« L'innovation favorise également la compétitivité des TIC; à son tour, la concurrence conduit à de meilleurs produits, au choix consommateur amélioré et, idéalement, à une plus grande utilisation des TIC »

Source: European Task-Force on ICT Sector competitiveness & ICT uptake, WG on innovation in R&D, manufacturing and services
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/wg3_report.pdf

La plupart des produits et des programmes – les logiciels libres et open source ou autrement – ne sont pas innovateurs, dans le sens d'engendrer une nouvelle façon de faire quelque chose. L'innovation radicale est également extrêmement rare.

La plupart des innovations se produisent de façon incrémentale, en prenant quelque chose qui existe déjà et le rendre légèrement meilleur.

Dans le domaine des logiciels propriétaires, c'est quelque chose qui ne peut être fait que par la personne ou la société qui détient les droits d'auteur dans ce type particulier de logiciel.

Dans des logiciels libres et open source, les possibilités sont plus grandes. Dans ce cas, n'importe qui peut s'emparer d'un logiciel et l'améliorer. Bien que cela ne signifie pas qu'il existe plus d'innovations radicales dans les logiciels libres et open source, il signifie qu'il y a d'énormes possibilités pour effectuer des petites améliorations au-dessus de fortes fondations existantes. Ce type d'innovation est bien à la portée des particuliers et des PME qui n'ont pas de gros budgets R&D. Il signifie aussi que si l'idée échoue, l'investissement perdu de l'innovateur est habituellement assez petit pour ne pas occasionner un dommage substantiel à son entreprise.

5.6.3. Innovation ouverte

“**Innovation ouverte**” (de l'Anglais *Open Innovation*) veut dire que des particuliers ou des firmes travaillent ensemble pour développer un programme amélioré ou produit. Cela n'est pas l'exclusif aux logiciels libres et open source, mais il représente une rupture nette de la pratique habituelle, où chaque entreprise essaie de tenir ses innovations secrètes de ses concurrents.

5.6.3.1. Là où l'innovation se produit dans les logiciels libres et open source

1. au sein des projets des logiciels libres et open source;
2. sur les produits basés sur les logiciels libres et opens source;

3. par percolation des processus du développement propriétaire;
4. et dans le processus lui-même: l'innovation ouverte.

L'innovation ouverte fonctionne particulièrement bien dans les logiciels libres et open source, puisque le code source peut être facilement partagé, et les outils nécessaires (ordinateurs, compilateurs, etc) sont largement disponibles. Au-delà de ce point purement pratique, il existe des incitations claires à travailler ensemble dans de nombreuses situations :

- tôt ou tard, une offre propriétaire sera ré-implémentée dans les logiciels libres et open source;
- les coûts de production des logiciels peuvent être réduits par le biais d'ingénierie collaborative;
- l'ouverture du code source est la meilleure façon de maximiser le potentiel de collaboration;
- lorsque la concurrence devient inutile, la collaboration est une bonne façon de continuer à innover, améliorant ainsi les logiciels sur lesquels toutes les entreprises fondent leurs affaires.

Les logiciels libres et open source fournissent un cadre juridique prêt à l'emploi en matière de coopération. Si vous développez quelque chose, vous pouvez le partager avec d'autres, en utilisant une licence copyleft pour empêcher les concurrents de s'approprier votre œuvre.

Les règles de base pour les développeurs de logiciels libres et open source sont les suivantes:

1. réutiliser au lieu de "réinventer la roue" ;
2. contribuer à des corrections et à des améliorations – ne pas essayer de remplacer le programme auquel vous contribuez avec quelque chose de votre propre invention ;
3. communiquer avec vos pairs.

Module 1.1: Évaluation



Débat: Comment pensez-vous que les logiciels libres et open source vont contribuer à la capacité innovatrice des TIC dans votre pays?

Devoir: Comment le caractère ouvert du code des logiciels libres et open source améliore-t-il la base innovatrice de vos logiciels ?

Exercice: Lequel des éléments suivants joue un rôle vital dans la propagation de l'innovation dans les logiciels libres et open source?

- (a) La licence
- (b) L'équipe principale de développement des logiciels

(c) De grands nombres d'utilisateurs

(d) La langue de programmation – la langue dans laquelle le logiciel est écrit

Références

- Significant parts of this topic are based on François Letellier's teaching materials for FOSSBridge Vietnam. © François Letellier 2008,.
- <http://fossbridge.org>
- What FOSS bridge does and how companies can benefit from the project.
- http://www.it-inwent.org/e1834/e3110/e3111/NewsDetail3293/newsfile3295/Call-European-Companies_eng.pdf
- Samuelson, P. (2006). IBM's pragmatic embrace of open source. Communications of the ACM, Vol(49), Issue 10, pp: 21-25.
- FLOSSImpact (2006).
- <http://www.flossimpact.eu/>
- Hawkins, R. E. (2004). The economics of open source software for a competitive firm. Netnomics, Vol(6), Issue 2, pp: 103-117.
- G. Sigi (2005). Something for nothing: management rejection of open source software in Australia's top firms. Journal of Information and Management, Vol. 42, pp: 669-681.
- Dr Sulayman K. Sowe, Ioannis Stamelos, Angelis Lefteris (2009). The Free and open source Software Development Landscape: Redefining the Database Industry. Journal of Information and Management, Elsevier
- Dr Sulayman K. Sowe, I. Stamelos (2008). Involving Software Engineering Students in open source Software Projects: Experiences from a Pilot Study, Journal of Information Systems Education (JISE), Vol. 18 (4), pp: 425-435.
- Jean-Eric Aubert (2004). Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework.
- <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/0-3097AubertPaper%5B1%5D.pdf>
- Sanjiva Weerawarana, Jivaka Weeratunge (2003). open source in Developing Countries. Published by Sida.
- http://www.it-inwent.org/e2484/e3407/e3431/e3432/opensource_in_developing_countries_eng.pdf
- Michael Coté, James Governor, Stephen O'Grady (2007). open source Strategies. The RedMonk Going open source Series, Part 2.
- <http://redmonk.com/public/goingopensource/Open-Source-Strategies.pdf>

Devoirs et Réponses

Parcourez l'article de Mark Taylor sur "The true cost of migrating to open source" (Le coût réel de migrer vers open source)

<http://www.zdnetasia.com/insight/software/0,39044822,62054142,00.htm>

Test Module 5



Question 1. Quel est l'un des désavantages clé du logiciel propriétaire ?

Question 2. Lorsque vous vendez un logiciel propriétaire, que devient l'argent généré ?

Question 3. Lequel des composants suivants n'est pas nécessairement disponible dans FOSS :

- (a) Le support
- (b) Les applications
- (c) Les forums
- (d) La communauté

Question 4. Faire des affaires dans un contexte des logiciels libres et open source veut dire quoi ?

Question 5. Pourquoi les réseaux des logiciels libres et open source sont-ils importants ?

Question 6. Laquelle des stratégies suivantes n'est pas une façon de gagner de l'argent dans les logiciels libres et open source :

- (a) La personnalisation des progiciels
- (b) La formation des clients
- (c) La vente des licences
- (d) La maintenance

Question 7. Un déjeuner de travail est prévu entre vous et un associé d'une entreprise basée sur les logiciels libres et open source et vous arrivez quelques minutes plus tôt pour réserver une table convenable. 30 minutes plus tard, votre associé n'est toujours pas arrivé. Allez-vous...

- (a) commander votre déjeuner et manger?
- (b) continuer à attendre en vous emportant que votre associé n'est pas là?
- (c) dire au maître d'hôtel que vous n'allez pas attendre et lui donner votre carte avec des instructions de la présenter à votre associé pour prouver que vous étiez là?

Question 8. Qui mesure la quantité de travail qui a été produite ou accomplie en un certain laps de temps ?

- (a) La motivation

- (b) La production
- (c) L'argent investi

Formations aux logiciels libres

Introduction

La formation aux logiciels libres et open source est devenue une nouvelle opportunité d'affaires pour les nouvelles entreprises existantes puisque les logiciels libres et open source sont de plus en plus utilisés. Plus les logiciels libres et open source matures émergent, plus les entreprises qui souhaitent les utiliser ont besoin de formation. Des investissements plus importants dans les solutions basées sur les logiciels libres et open source devraient se poursuivre dans les années à venir, ce qui implique des besoins plus importants en formation et un nombre plus important d'opportunités. La feuille de route pour 2020 du Forum Mondial du Libre (de l'anglais "*Open World Forum Roadmap*" 2020) prévoit que 40% des emplois dans les TIC seront liés aux logiciels libres et open source et met en exergue les défis associés à la pénurie de professionnels qualifiés en logiciels libres et open source. Les auteurs présument un taux de croissance annuelle de 2% de l'emploi dans les TIC, ce qui se traduit directement en 1,5 millions d'emplois en Europe, c'est-à-dire la création de 1,2 millions d'emplois totalement nouveaux (*Open World Forum Roadmap*). Ainsi, les modules que nous allons aborder s'appuieront sur les thèmes antérieurs relatifs aux concepts de base des logiciels libres et open source développés dans le Module 1. Nous parlerons aussi des expériences des entreprises africaines basées sur les logiciels libres et open source telles que démontrées par les études de cas traités dans le Module 2 et certaines compétences en gestion d'entreprise et en gestion des logiciels libres et open source (Modules 3 - 5). Enfin nous discuterons des compétences et connaissances requises pour l'organisation de formations en logiciels libres et open source dans le contexte africain.

Objectifs d'apprentissage

1. Comprendre certaines des exigences pour devenir un formateur en logiciels libres et open source.
2. Être en mesure d'identifier et de saisir les opportunités qui existent en

matière de formation en logiciels libres et open source comme une entreprise.

3. Acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour organiser et dispenser une formation basée sur les logiciels libres et open source.

4. Apprécier les avantages de production en pair de l'Open Educational Resources et de l'Open Content.

5. Comprendre le rôle crucial de la communication

Contributeurs principaux

Module 6	Sowe, Yese Bwalya, Clara Chirwa, Samer Azmy, Glenn McKnight, Irene Fernández Monsalve, Nico Elema, Frank Tilugulilwa, Omar Cissé, Yann LeBeux, Stefano Amekoudi, Karim Sy, Nnenna Nwakanma, Moïse Kayeu, Idriss Marcial Monthe, Mariama Abdoul Moumouni, Carine laure Koudjou Talla, Honoré Mawuena-Badjene, Anani Atadegnon, Venant Palanga
----------	--

Outils supplémentaires pour Module 6: Formations aux logiciels libres : présentations, tests, formulaires évaluation, équipe de formateurs, matériel dérivé) sont disponibles en ligne sous l'URL : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Séances et calendrier

Tout le contenu de ce Module est prévu pour être dispensé en **2 jours**, avec des variantes au sein des modules. Pour des raisons pédagogiques, le contenu de ce Module peut être dispensé tel que proposé dans le tableau résumé ci-dessous.

Heure	Séance
Jour 1	
09:00 - 10:30	•Achèvement du Module 5
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	•Comment devenir un Formateur en logiciels libres
12:15 - 13:30	Déjeuner
13:30 - 15:00	•La Formation aux logiciels libres et open source opportunité d'entreprise
15:00 - 15:15	Pause-café
15:15 - 17:00	•Interventions sur invitation: Échange d'Expérience sur la formation en logiciels libres et open source, les logiciels libres et open sources au sein du gouvernement, les logiciels libres et open source dans l'Enseignement
Jour 2	
09:00 - 10:30	•L'organisation de la Formation
10:30 - 10:45	Pause-café
10:45 - 12:15	•Le Développement du Matériel Didactique
12:15- 13:30	Déjeuner
13:30 - 15:00	•Les Ressources Éducatives Libres et Contenus Libres
15:00 - 15:15	Pause-café
15:15 - 17:00	•Compétences en communication dans la formation •Les Compétences de Communication en matière de Formation •Fin du Module

6.1. Devenir formateur en logiciels libres



Durée
1 heure

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

6.1.1. Les caractéristiques d'un Formateur en logiciels libres et open source

Tout bon formateur est un communicateur naturel, doté de compétences

techniques fortes qui fournit à ses apprenants les outils appropriés pour travailler en entreprise. Les combinaisons gagnantes du formateur 'idéal' en logiciels libres et open source sont les suivantes :

- une personnalité gagnante et des aptitudes à communiquer;
- une expérience pratique dans les logiciels libres et open source;
- une expérience en matière de formation en TIC;
- une capacité à retenir l'attention des participants et à lier le contenu à leur situation;
- être curieux et avoir une passion pour la formation;
- être en mesure d'étudier un programme et d'utiliser ses compétences, connaissances et attitudes pour faciliter le transfert du savoir;
- comprendre les bases philosophiques du mouvement des logiciels libres et open source.

Actuellement, il n'existe aucun référentiel de compétences pour un formateur en logiciels libres et open source.

Les formateurs doivent agir et réfléchir continuellement. Ils doivent toujours réfléchir sur la façon d'améliorer la formation, d'apprendre à partir des évaluations des cours et chercher à avoir une meilleure compréhension des applications qu'ils enseignent. Les formateurs en logiciels libres et open source ne doivent pas percevoir ce logiciel comme étant différent du logiciel propriétaire.

Il est également important que les formateurs utilisent les logiciels qui font l'objet de leur formation, d'une manière ou d'une autre. Ce faisant, ils se familiarisent avec les caractéristiques et les fonctionnalités des logiciels et peuvent transmettre ces connaissances à leurs stagiaires. Cela donne également au formateur un sentiment d'autorité et de confiance.

Les formateurs doivent considérer la formation comme une production sur le podium :

- il y a les spectateurs (les participants);
- il y a un théâtre (la salle de formation);
- la performance par l'acteur (le formateur qui dirige la formation);
- les applaudissements (la réaction).

6.1.2. Les types d'intervention en formation

Des formateurs potentiels peuvent avoir besoin de mettre à jour leurs compétences de différentes manières. Nous pouvons globalement distinguer trois types d'intervention en formation de formateurs aux logiciels libres et open source :

- Il y a ceux qui ont les connaissances techniques des progiciels libres et open source et qui utilisent certains progiciels, mais n'ont réalisé aucune formation

de quelque nature que ce soit. Ceux ci ont besoin d'acquérir les connaissances et les compétences sur la façon d'organiser des formations en logiciels libres et open source destinés aux adultes.

- Il y a ceux qui ont les connaissances et les compétences en matière de formation en TIC pour adultes, qu'ils auraient pu acquérir à travers l'auto-apprentissage ou ceux qui ont pu suivre une formation mais non pas dirigé de formations en logiciels libres et open source. Par contre, ils ont dirigé des formations en logiciels propriétaires. Ce type de formateur aura besoin d'être formé sur les logiciels libres et open source.
- Il y a ceux qui ont dispensé des formations en logiciels libres et open source et qui disposent de connaissances et de compétences en matière d'organisation de formation, mais non pas formé d'autres formateurs. Ceux ci auront besoin d'être formés sur la manière de former d'autres formateurs.

Idéalement, un nouveau formateur doit suivre un programme de développement de formateur qui peut inclure la formation d'un collègue et/ou d'un groupe de pairs.

Une partie du programme de la formation de formateurs peut inclure des thèmes du programme CompTIA's Certified Technical Trainer (CTT+)¹⁴ ou un programme similaire.

Évaluation



Questions

1. Listez la combinaison gagnante d'un formateur "idéal" en logiciels libres et open source?
2. Donnez le nom d'un certificat qui existe pour les formateurs?
3. Discutez de trois types d'intervention en formation?
4. Pourquoi est-il important que les formateurs utilisent les logiciels dont ils se serviront pour la formation ?
5. Y a-t-il une différence entre un formateur en logiciels libres et open source et un formateur en logiciels propriétaires?

Exercice

Les formateurs vont échanger sur les qualités dont doit disposer un formateur. Le formateur va écrire les contributions sur un tableau à feuilles.

¹⁴ <http://certification.comptia.org/getCertified/certifications/ctt.aspx>

6.2. La formation en logiciels libres et open source comme opportunités d'affaires



Durée
2 heures

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

6.2.1. Identification d'Opportunités d'Affaires en logiciels libres et open source

La formation aux logiciels libres et open source peut être entreprise comme une des prestations d'une entreprise déjà existante, une activité académique dans des institutions scolaires ou comme une activité de groupe parrainée. Le type de méthode de formation choisi va influencer les revenus, les mesures à prendre, les installations et le contenu.

Si la formation aux logiciels libres et open source est effectuée en tant que prestation d'entreprise déjà existante, alors elle pourrait :

- avoir un effet de levier sur la position concurrentielle de la société dans l'industrie;
- accéder à un groupe de participants déjà constitué dans l'entreprise;
- utiliser en commun les installations avec d'autres programmes, de cette manière l'investissement est faible.

Si les institutions académiques sont impliquées dans la formation aux logiciels libres et open source, alors :

- elles pourraient cibler les étudiants qui, jusqu'ici, n'utilisent pas couramment les logiciels propriétaires;
- elles pourraient incorporer la formation aux logiciels libres dans les cours d'Informatique;
- les coûts pourraient être réduits dans l'acquisition de licences pour les logiciels propriétaires.

Si la formation en logiciels libres et open source est réalisée en tant qu'activités de groupes parrainées, alors:

- elle pourrait inclure des ateliers, des séminaires, et des expositions;
- elle doit être ciblée;
- la durée de la formation doit être courte;
- les coûts doivent être supportés par le parrain.

La sélection des candidats pour la formation aux logiciels libres et open source peut être effectuée en utilisant:

- le rôle/la fonction dans l'organisation;
- le niveau d'instruction;
- le besoin identifié.

Le programme de formation aux logiciels libres et open source doit être assimilable et détaillé. Il doit inclure tous les sujets abordés pour le logiciel propriétaire équivalent.

6.2.2. Étude de cas



Arnold Pietersen (CECS) fournit quelques exemples pratiques de la formation aux logiciels libres et open source qu'il a dirigée ou qu'il souhaite organiser, ci-dessous.

En 2006, Arnold est tombé sur Open Workbench (qui est le même type de logiciel que MS Project). Il a commencé par l'utiliser pour le projet du CECS et il était impressionné par le programme. Il a commencé à se rendre compte que cela pourrait être un outil utile pour les ONG. Arnold a visité certaines des principales entreprises de formation en Afrique du Sud pour voir ce qu'elles proposent par rapport MS Project 2003 Niveau 1. Il a ensuite conçu le cours Open Workbench en se basant sur les grandes lignes des cours MS Project 2003. Il a pensé que cela pouvait être comparable. Depuis lors, il a organisé de nombreuses sessions de formation en envoyant des courriers électroniques aux ONG et aux CBO pour annoncer les dates des cours. Présentement, les participants sollicitent les cours du Niveau 2. Le dernier cours comptait 16 participants. Avec une meilleure démarche marketing, il a pu organiser plusieurs sessions et de manière plus régulière. Les participants viennent d'un peu partout: les ONG, CBO, le gouvernement, les particuliers et les écoles. Le cours est facturé à environ 80% de ce que le cours sur Ms Project aurait pu coûter. Actuellement, CECS souhaite cibler des étudiants dans les universités qui étudient la gestion des projets.

CECS a reçu de l'argent d'OSISA pour développer une formation open source pour entrepreneurs et s'est accroché à TurboCASH. CECS a organisé de nombreuses sessions ces trois dernières années. Un formateur sous contrat assure la formation, installe, forme et soutient TurboCASH comme une entreprise. L'organisation a reçu des demandes émanant de particuliers et d'organisations surtout du Cap et de Durban en vue de participer à la formation. Il y a très peu de sociétés qui proposent des cours TurboCASH...

En juillet 2009 CECS a commencé à organiser des sessions de formation en Web Design basées sur les cours Joomla, qui se sont avérées très populaires. De nombreux participants assistent aux cours. A travers cette formation, CECS obtient d'autres opportunités telles que des organisations qui souhaitent contracter avec l'organisation pour la migration de leurs sites Web, effectuer la formation en ligne, ou des particuliers et organisations qui souhaitent acheter des manuels. Le manuel est encore en cours de développement. La question est de savoir s'il faut passer un an ou deux ans à essayer de développer un "manuel" parfait ou commencer avec les outils existants et l'améliorer au fur et à mesure, avec l'expérience. Une analyse minutieuse a été effectuée en ce qui concerne l'environnement de la formation Joomla en Afrique du Sud avant que CECS ne commence la formation.

A présent, Arnold est en train de mettre au point un module de formation pour Linux Ubuntu destiné aux grands commençants. Les participants apporteront leurs ordinateurs portables pour ces formations. Ce cours va cartographier jusqu'à un certain niveau, disons Windows XP Niveau 1/Débutants. Il pense que ce qui est très important pour la formation, c'est de montrer aux gens comment installer Ubuntu. Lorsque les gens

font des erreurs à l'étape de la partition, ils blâmeront Linux Ubuntu pour tous leurs malheurs. Ainsi, il nous faut leur doter de bases solides en ce qui concerne l'installation de Linux Ubuntu. Ce sera purement une formation pour utilisateurs finaux.

Il est difficile d'estimer la demande pour la formation aux logiciels libres et open source. La formation aux logiciels libres et open source peut attirer des apprenants si ces solutions étaient largement adoptées dans l'industrie.

A titre d'exemple, FREEBSD a été promu par AfNOG au fil des ans. Par conséquent, la formation en FREEBSD est susceptible d'attirer davantage d'utilisateurs.

De même, l'Agence universitaire de la Francophonie à travers ses Campus numérique francophone a encouragé et démocratiser l'utilisation des logiciels libres et d'Ubuntu en particulier ce qui a attiré beaucoup d'utilisateurs vers ce système.

Les gens sont prêts à payer pour les cours de formation, que ce soit en logiciels libres et open source ou en logiciels propriétaires, pourvu que ces cours de formation répondent aux besoins réels des entreprises.

6.2.3. Identification des opportunités en formation

Des opportunités de formation peuvent être identifiées à travers les moyens suivants :

- des enquêtes qui doivent être menées pour identifier les besoins en formation;
- l'identification des applications courantes (ex. En consultant les statistiques de téléchargements de www.sourceforge.net et www.freshmeat.net);
- l'abonnement aux bulletins d'information, aux listes de diffusion et la participation aux forums pertinents;
- la participation (soit activement soit passivement) aux conférences, aux ateliers TIC et à d'autres événements tels que la Journée du logiciel libre (de l'anglais "*Software Freedom Day*");
- l'accès aux rapports de marché, ex. Gartner, Gouvernement, etc.;
- l'identification des logiciels libres et open source qui puissent répondre aux besoins du marché;
- la participation aux appels d'offre, aux demandes de manifestation d'intérêt, aux exercices de pré-qualification, etc.

6.2.4. La commercialisation des formations

- La publicité directe à travers la presse locale, les magazines et des publications professionnelles.
- L'inscription et la participation aux forums, aux listes de diffusions, aux blogs, etc.
- La mise à profit des conférences et des ateliers TIC et d'autres événements tels que a Journée du logiciel libre comme une opportunité de marketing.

- L'envoi d'articles à la presse locale et à d'autres médias.
- Le maintien d'une présence sur les portails Web qui regroupent des formateurs et des stagiaires potentiels (ex. <http://www.flosslit.org.za>).
- L'organisation d'activités d'initiation en informatique dans les écoles et les établissements pédagogiques, etc.

6.2.5. Les certifications en logiciels libres et open source

Ce qui suit représente des modules de formation de renommée internationale. Nous donnons une brève description de ces cours.

OpenICDL

<http://www.icdl.org.za>

OpenICDL se réfère à l'*International Computer Driving Licence* basée sur les logiciels libres et open source. OpenICDL est une épreuve en connaissances et en compétences pratiques et comprend sept modules distincts qui couvrent la théorie et la pratique de l'informatique. Pour obtenir la certification OpenICDL, un Candidat doit passer avec succès une épreuve dans tous les sept modules.

OpenICDL Module 1 est un test de connaissances en informatique à un niveau général et les modules 2-7 sont des épreuves en matière de compétences pratiques.

Les modules sont ci-dessous:

- Les Concepts des Technologies de l'Information et de la Communication;
- Utilisation de Fichiers Informatiques et de Gestion (Linux Ubuntu);
- Traitement de Texte (OpenOffice.org Writer);
- Tableurs (OpenOffice.org Calc);
- Base de données (OpenOffice.org Base);
- Présentation (OpenOffice.org Impress);
- Information et Communication (Mozilla Firefox & Mozilla Thunderbird).

Vous devez être inscrit au ICDL Foundation pour pouvoir proposer l'OpenICDL.

Linux Professional Institute Certification (LPIC)

<http://www.lpi.org>

Le *Linux Professional Institute Certification* (LPIC) est un programme conçu pour certifier les compétences des professionnels en TIC qui utilisent le système d'exploitation Linux et outils associés. Elle est conçue pour être indépendante de la distribution, respecter le Linux Standard Base et d'autres normes et conventions pertinentes.

Le programme a été conçu en plusieurs niveaux. La détermination des tâches qui sont adaptées à chaque niveau a été faite en utilisant une enquête intitulée

« Job Task Analysis » (JTA). Comme avec tous les processus de développement d'examen LPIC , la "JTA" a été développée et mise en œuvre en utilisant des processus psychométriques reconnus, en vue d'assurer sa pertinence et une haute qualité.

Le programme LPIC comporte trois niveaux de certification: LPIC-1, LPIC -2 et LPIC-3.

La certification Linux Junior (LPIC-1)



- Prérequis: Aucun.
- Conditions: Passer avec succès les examens 101 et 102.
- Vue d'ensemble des Tâches: Pour réussir au niveau 1, l'individu doit être capable de:

travailler sur la ligne de commande Linux;

effectuer des tâches de maintenance faciles: support aux utilisateurs, ajouter des utilisateurs à un système plus large, sauvegarder & restaurer, arrêt et démarrage;

installer et configurer un poste de travail (y compris X) et le connecter à un réseau local, ou un PC autonome par l'intermédiaire d'un modem à l'Internet.

La certification Linux avancée (LPIC-2)



- Prérequis : Vous devez avoir une certification LPIC-1 active pour recevoir la certification LPIC-2, mais les examens pour LPIC-1 et LPIC-2 peuvent être passés dans n'importe quel ordre.
- Conditions: Passer avec succès les Examens 201 et 202.
- Vue d'ensemble des Tâches: Pour réussir au Niveau 2, l'intéressé doit être en mesure de :

Gérer un site de petite à moyenne taille.

- Planifier, mettre en œuvre, maintenir, maintenir l'intégrité, sécuriser, et dépanner un petit réseau hétérogène (MS, Linux), comprenant un :
 Serveur réseau local (samba);
 Passerelle internet (firewall, proxy, courriel, informations);
 Serveur Internet (serveur Web, serveur FTP);
 assistants de supervision.
- Conseiller la direction sur l'automatisation et les achats.

La certification Linux Senior (LPIC-3)



Le programme de Certification LPIC-3 représente le point culminant du Programme de Certification du LPI.

LPIC-3 est conçu pour le professionnel Linux du "niveau de l'entreprise". Le programme a été élaboré avec la collaboration de centaines de professionnels Linux du monde entier et la participation de certaines des sociétés de technologies de pointe. Il représente également le plus haut niveau de certification professionnelle et indépendante de la distribution au sein de l'industrie.

Le programme LPIC-3 comprend un examen unique commun à toutes les spécialités.

Certifications Ubuntu

<http://www.ubuntu.com>

Les certifications Ubuntu sont citées ci-après:

- Ubuntu Certified Professional;
- Le déploiement du Serveur Ubuntu dans un environnement d'Entreprise;
- La Formation Ubuntu pour Ordinateur de bureau;

Ubuntu Certified Professional

L'*Ubuntu Certified Professional* (UCP) est une certification basée sur la certification LPI niveau 1. Pour obtenir l'UCP, les candidats doivent être admis aux examens LPI 101, LPI 102 et Ubuntu 199. Les examens peuvent être passés dans n'importe quel ordre. Deux cours de cinq jours, Ubuntu Professional Courses 1 & 2 aideront les administrateurs de Système à passer avec succès les examens requis et obtenir la certification "Ubuntu Certified Professional".

La certification évalue la capacité de l'étudiant à :

- Installer et configurer les systèmes Ubuntu;
- Effectuer des tâches d'administration usuelles: démarrer et arrêter le système, gérer les comptes utilisateurs et les systèmes de fichiers et maintenir la sécurité du système;
- Configurer la connectivité au réseau et les services réseau clés;
- Travailler de façon productive sur la ligne de commande Linux.

Le déploiement du serveur Ubuntu dans une entreprise

Ce cours pratique permettra aux participants d'acquérir les compétences dont ils ont besoin pour déployer, configurer et maintenir l'édition serveur d'Ubuntu sécurisée dans une infrastructure de l'entreprise. Le cours est basé sur Ubuntu 12.04 LTS et aidera les administrateurs de système à mettre en œuvre des services à un niveau avancé. Des exercices de laboratoires approfondis dans un environnement de machine virtuelle multi-serveurs aideront les participants à mettre en pratique leurs nouvelles compétences.

Si vous êtes un administrateur expérimenté du système Linux ou Unix , et que vous travaillez dans une organisation, qui est sur le point de déployer, ou qui a déjà déployé un ordinateur de bureau et serveurs Ubuntu au bureau, cette formation est pour vous!

A la fin de la formation, vous serez en mesure de:

- Installer et déployer un Serveur Ubuntu dans un environnement d'entreprise;
- Utiliser les outils de gestion de paquets sous Debian pour:

Installer, configurer, mettre à jour et mettre à niveau les applications;

Mettre en place un dépôt;

Gérer un service miroir;

Automatiser les mises à jour;

Surveiller l'état du serveur à distance;

Définir et mettre en œuvre une politique de sauvegarde;

Créer et déployer des Machines virtuelles en utilisant KVM et libvirt;

Gérer des services d'annuaire et d'authentification en utilisant OpenLDAP et Kerberos;

Garder les serveurs aussi sécurisés que possible.

La formation Ubuntu pour ordinateur de bureau

Ce cours offre aux utilisateurs à la maison et au bureau une formation pratique sur Ubuntu. Aucune connaissance préalable d'Ubuntu n'est requise, bien qu'une initiation à l'informatique est un préalable. Ubuntu 12.04 LTS doit être installé sur le disque dur de l'ordinateur avant de commencer ce cours. Le cours d'Ubuntu pour ordinateur de bureau est conçu pour être modulaire. Si toutes les leçons sont étudiées dans une salle de classe, elles devraient être achevées au bout de deux journées pleines. Cependant, des sujets et des leçons peuvent être sélectionnés selon les besoins et le contenu d'une journée

conçu pour répondre aux objectifs principaux d'apprentissage.

Évaluation



Questions

1. Dresser une liste de sociétés, d'organisations ou d'établissements scolaires qui donnent des cours et la formation aux logiciels libres et open source dans votre pays.
2. Critiquer ou défendre l'étude de cas dans 6.2.2.
3. Énumérer d'autres certifications de logiciels libres et open source qui pourraient être disponibles.
4. Quels sont les obstacles, le cas échéant, que vous pourriez percevoir chez les personnes qui ne veulent pas participer à une formation sur les logiciels libres et open source?
5. Quelle certification en logiciels libres et open source est plus reconnue dans votre pays?

Exercice 1

Les participants dresseront individuellement une liste des avantages de la formation. Leurs réponses seront abordées lors d'une session plénière/débat

Exercice 2

Les participants listeront leurs connaissances en matière de certifications et de formation. Les participants ayant des listes similaires seront regroupés pour discussion et présentation des avantages de chaque certification/formation.

6.3. L'organisation des formations



Durée

2 heures

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

6.3.1. La conception du cours et le développement du curriculum

- Explorer les programmes de formation pour logiciels équivalents (ex. Open Workbench, OpenProj et MS Project) et les utiliser comme une référence (viser plus haut).
- Effectuer un Benchmark pour comparer.
- Adapter le programme de formation à ce qu'on appelle l'unité de normes (le plus petit élément d'apprentissage – un cas de l'Afrique du Sud).
- Élaborer des plans de cours.

- Les programmes devraient avoir des objectifs d'apprentissage clairs.
- Adapter dans la mesure du possible à partir du programme commercial existant.

6.3.2. Développement de matériel didactique

Le matériel professionnellement conçu et pédagogiquement correct sera nécessaire. Quelques-unes des questions qui devraient être considérées sont les suivantes:

- Le matériel de cours doit être examiné par les pairs en le plaçant sur un wiki pour commentaires et contributions.
- Les exercices doivent être pertinents.
- Les matériels de cours doivent être graphiquement riches et organisés étape par étape.
- La disposition du matériel didactique doit être effectuée en publication assistée par ordinateur (PAO) ou programme de conception graphique en logiciels libres et open source.
- L'octroi de licence du matériel du cours dépendra des types de licences disponibles.
- La mise à jour ininterrompue du matériel par rapport aux nouvelles versions de logiciels diffusées.
- Le matériel du cours devrait être traduit dans les principales langues en Afrique.
- Il faudrait également développer un guide de facilitateur.
- Le développement du matériel didactique devrait s'inspirer du didacticiel existant pour des types similaires de logiciels.

6.3.3. Licence du matériel de cours

Creative Commons

<http://www.creativecommons.com>

Les licences Creative Commons offrent à chacun, depuis les auteurs et artistes individuels aux grandes sociétés et institutions un moyen simple et standardisé pour accorder des autorisations de droit d'auteur à leur œuvre créative telle que le développement du matériel didactique.

Les licences Creative Commons permettent aux gens de changer facilement les termes de leur droit d'auteur de la valeur par défaut de «tous droits réservés» à celle de « certains droits réservés.»

Par exemple, un matériel de formation mis au point pourrait être placé sous une licence Creative Commons Attribution-ShareAlike licence. Cette licence permet à d'autres personnes de remixer, d'apporter quelques petites modifications et de construire sur votre œuvre même à des fins commerciales,

du moment qu'ils reconnaissent vos droits et obtiennent la licence pour leurs nouvelles créations sous des termes identiques. Cette licence est souvent comparée aux licences de logiciels libres. Toutes les nouvelles œuvres fondées sur la vôtre porteront la même licence, ainsi tous les produits dérivés permettront l'utilisation commerciale et devront être redistribués.

GNU Free Documentation License (GNU FDL ou tout simplement GFDL)

<http://www.gnu.org/copyleft/copyleft.fr.html>

<http://cesarx.free.fr/gfdlf.html>

Le but de cette Licence est de « rendre un manuel, un livre, ou tout autre document fonctionnel et utile "libre" dans le sens de la liberté » : pour assurer à chacun la liberté effective de le copier et de le redistribuer, en le modifiant ou non, soit commercialement ou non commercialement. Indirectement, cette licence garantit à l'auteur et à l'éditeur un moyen d'obtenir le mérite pour leur œuvre, tout en n'étant pas considérés comme responsables des modifications faites par d'autres personnes.

Cette licence est une sorte de "copyleft", ce qui signifie que les œuvres dérivées du document doivent être libres eux-mêmes dans le même sens. Elle complète le GNU General Public License, qui est une licence copyleft conçue pour les logiciels libres.

Cette licence a été conçu afin de l'utiliser pour des manuels pour les logiciels libres, parce que les logiciels libres ont besoin de documentation libre : un programme libre doit être accompagné de manuels garantissant les mêmes libertés que les logiciels eux-mêmes. Mais cette licence n'est pas limitée aux manuels de logiciels; on peut l'utiliser pour toute œuvre textuelle, peu importe le sujet ou si elle est publiée comme un livre imprimé. Nous recommandons la présente licence principalement pour les œuvres dont le but est l'enseignement ou la référence.

A l'aide des deux URL et selon votre expérience complétez le tableau ci-dessous:

Type de licence Creative commons	Utilité pour	
	L'entreprise basée sur les logiciels libres et open source	La formation aux logiciels libres et open source
1)		
2)		
3)		

6.3.4. Se préparer pour le cours

La préparation peut être la partie la plus importante de votre journée d'enseignement. Le temps passé avant l'arrivée des stagiaires a souvent un effet sur tous les aspects de la journée.

En tant que formateur, vous devez vous préparer dans trois domaines clés :

- vous-même ;
- la salle de classe ; et
- les stagiaires.

Lorsque vous vous préparez pour un cours, prenez en considération les domaines suivants :

1. Les matériels

Les listes de contrôle sont un moyen excellent pour assurer que vous disposez de tous les matériels nécessaires pour la journée. Une liste de contrôle contient deux types d'éléments: la première catégorie comprend les éléments essentiels que vous n'oublierez jamais, tel que votre manuel de formateur. La deuxième catégorie inclut des fournitures uniques, tels que des cookies supplémentaires. En se préparant pour l'enseignement, les formateurs oublient souvent les matériels de la deuxième catégorie.

2. L'instruction

Il y a deux domaines dans lesquels vous devez vous préparer : l'appropriation du contenu et la présentation efficace des matériels pédagogiques. Le défi le plus courant auquel vous devrez faire face est d'essayer d'apprendre le contenu couramment.

S'apprêter à enseigner un nouveau cours :

1. Parcourez le cours autant de fois que nécessaire. Écrivez toutes les questions que vous pourriez avoir au sujet du contenu, mais ne recherchez pas encore les réponses. Les réponses à beaucoup de vos questions pourront être données plus tard dans le cours.
2. Travailler en réseau avec un autre formateur ou d'autres formateurs. Organiser un temps d'échange avec un ou d'autres formateur(s) qui enseigne/enseignent également la même matière et apporter avec vous les questions nécessitant des réponses.
3. Recherche. Même après l'échange avec un autre formateur ou d'autres formateurs, vous pourriez ne pas vous sentir à l'aise dans tous les domaines. Le moment est venu d'effectuer des recherches dans ces domaines-là.

Travaillez sur votre présentation

Les points suivants sont relatifs à quatre approches pour préparer votre présentation. Contrairement aux étapes mentionnées ci-dessus, elles ne sont pas en ordre séquentiel, mais plutôt par ordre croissant d'efficacité:

- **Refléter** - Seul, observez-vous dans un miroir.
- **Verbal** - Informellement, avec un ami ou un collègue (de préférence quelqu'un qui n'est pas familier avec le contenu du cours) comme participant.
- **La course au désert** (de l'Anglais *Desert Run*) – Seul, dans une salle de classe vide.
- **La course sèche** (de l'Anglais *Dry Run*) – Dans une salle de classe avec des

amis ou des collègues comme stagiaires.

La répétition

Il vous faut connaître profondément vos matériels avant de commencer la formation. Un problème pourrait surgir et que vous focalisiez sur le matériel didactique et non sur la manière de les présenter ou comment les stagiaires vont les utiliser. En regardant les buts, objectifs et vues vous éviterez ce piège.

Le chronométrage

Le chronométrage est l'un des problèmes majeurs avec des nouveaux formateurs ou des formateurs inexpérimentés. Combien de temps cela prendra-t-il? Dans une certaine mesure cela prend tout le temps à votre disposition – mais c'est une réponse peu satisfaisante. Comment alors prévoyez-vous une journée de formation?

Commencez avec un papier A4 et mettez l'heure de début dans la partie supérieure et l'heure de clôture en bas. Ensuite, vous devez travailler sur les éléments suivants ; en fonction de la taille du groupe:

- Laisser entre 15 et 30 minutes au début pour les présentations et mondanités.
- Laisser entre 15 et 20 minutes pour les attentes et les appréhensions.
- Laisser 15 -30 minutes à la fin pour un examen final (et l'évaluation).
- Intégrer des PAUSES CAFE/THE, DEJEUNER.
- Examiner les BUTS et OBJECTIFS.
- Écrire ces exercices et allouer les horaires approximatifs. Faites cela en faisant l'exercice vous-même et en multipliant le temps que vous avez mis par 5 pour avoir un délai réaliste pour vos stagiaires.
- Préparez un exercice de secours pour chaque séance (pour ceux qui vont plus vite que tout le monde).
- Intégrer des exercices et dépliants (y compris le temps pour la lecture) dans le plan.
- Insérer les explications du sujet/contenu pendant les temps creux.
- Préparer un exercice par objectif.



Astuces

Pour des séances de moins d'un jour, utilisez la même technique mais réduisez l'introduction et les délais d'examen. Évidemment vous ne pouvez pas perdre autant de temps avec les pauses, mais rappelez-vous que tout le monde a besoin d'une pause toutes les 90 minutes!

Notes

Assurez-vous d'avoir des notes brèves sur des pages ou cartes auxquelles vous

pouvez vous référer en cas de besoin. N'écrivez pas un texte en entier: contrairement à un acteur, vous contrôlez ce que vous dites, et non simplement répéter les paroles de quelqu'un d'autre.

Matériels et supports

Tout comme un acteur dispose de matériels et de supports, vous aussi vous en avez besoin en tant que formateur. Assurez-vous de spécifier à l'avance l'équipement qu'il vous faut et que vous avez un secours au cas où quelque chose ne fonctionne pas bien.

Arrivez toujours dans la salle 30 minutes avant les stagiaires. Il vous faudra disposer des manuels de formation, vérifier si l'équipement fonctionne bien, écrire sur des grandes fiches, savoir où sont les toilettes et vous renseigner au sujet des exercices d'incendie et les issues de secours, du déjeuner et des heures de pause. Vous aurez besoin de vous reposer avant votre 'performance'.

Les supports supplémentaires¹⁵ que la plupart des formateurs apportent avec eux sont:

- des stylos graphiques;
- des stylos pour tableau blanc;
- des exercices supplémentaires;
- une carte tente avec les noms des stagiaires là-dessus;
- une paire de ciseaux.

6.3.5. Préparation de votre salle de formation

Installation physique

La manière dont vous organisez les meubles dans votre salle de classe peut avoir un effet à la fois sur l'environnement d'apprentissage et sur le type d'interaction qui peut exister entre les stagiaires. La position du siège peut avoir un impact sur l'accessibilité d'un formateur à un stagiaire, et peut également influencer sur l'efficacité des médias, tels que les frais généraux ou l'écran du formateur. L'instruction peut être facilitée ou entravée en fonction de l'interaction entre les stagiaires.

Une bonne disposition de la classe et la vérification d'une liste de contrôle pour l'aménagement de cette dernière peuvent garantir une formation réussie. Les formateurs et instructeurs s'attendent à des problèmes de matériels occasionnels, mais le formateur doit faire tout son possible pour contrôler l'environnement de la salle de classe.

¹⁵ www.cecs.org.za

6.3.6. Le début de la séance de formation

Répondre aux attentes des stagiaires

Il est important de répondre aux attentes des stagiaires aussi tôt que possible. Ce que vous faites au cours des premiers instants de la journée peut avoir un impact significatif sur le reste de la journée. Voici quelques exemples portant sur la manière dont vous pouvez commencer votre journée.

Discutez des installations – Cela permet de réduire l’anxiété des stagiaires à propos de la pression venant de l’environnement externe (téléphone pour les appels externes, salle de repos et ainsi de suite). N’oubliez pas de discuter de l’environnement tant à l’extérieur qu’à l’intérieur de la classe.

Écrivez votre calendrier sur le tableau – Cela permet aux stagiaires d’avoir une idée du programme du jour et le sentiment qu’ils sont au bon endroit.

Présentez en avant-première le manuel de formation – Cela montre aux stagiaires les supports de sauvegarde car les informations sur les cours à dispenser peuvent réduire l’anxiété. Assurez-vous de passer en revue les sujets qui seront traités ainsi que la façon dont le manuel doit être utilisé.

Introduction - Ceci aide à créer un environnement ouvert. Encouragez les stagiaires à se présenter en partageant des informations telles que leurs noms, leurs écoles d’origine, leur niveau d’études, leur expérience en informatique et leurs attentes. Cela leur permettra également de se comparer à leurs pairs qui viennent au cours avec des capacités similaires.

- Profitez de cette occasion pour **encourager les questions** et pour établir une atmosphère amicale et détendue. Indiquez s’ils doivent prendre des notes ou suivre le manuel de formation et ce que doit être leur objectif principal de la journée. ?
- Vous pourriez également **suggérer vos préférences** à propos de la façon dont l’équipement sera traité et s’il est approprié d’apporter des rafraîchissements au poste de travail. Indiquez le moment approprié pour interagir avec un autre stagiaire.

6.3.7. Clôturer votre séance de formation

Votre journée de formation ne doit pas simplement s’arrêter; elle doit prendre fin avec la clôture. Tout comme vos déclarations initiales ont donné le ton pour la journée, votre discours de clôture doit compléter l’impression d’une journée de formation réussie. En plus de sortir des logiciels, répondre aux questions finales, et compléter la fiche d’évaluation, vous pouvez :

- Mener une discussion sur “Qu’est-ce qui suit”. Encouragez les apprenants à organiser un temps de travaux pratiques et recommandez qu’ils trouvent une tâche pertinente à l’emploi comme exercice pratique. Examiner les grandes lignes des cours du niveau supérieur.

- Annoncer le service d'assistance continue, si disponible. Encourager les apprenants en renforçant l'utilisation de livres et de services en ligne comme système d'aide efficace.

Évaluation



Questions

1. Lister quelques-unes des étapes impliquées dans la conception d'un cours/programme.
2. Lister et discuter de deux licences disponibles pour le matériel.
3. Pourquoi le développement du contenu de formation aux logiciels libres et open source devrait-il s'inspirer du monde commercial pour les logiciels propriétaires
4. Pourquoi est-il important d'avoir les supports de cours en langue autochtone?
5. Discuter de la manière dont vous devez vous préparer pour le cours.

Exercice

Les participants réfléchiront par groupes de 4 à l'élaboration d'une liste de contrôle pour l'organisation de la formation. Les réponses des participants seront saisies sur un tableau à feuilles, qu'ils afficheront sur le mur.

6.4. Les ressources éducatives libres et contenus libres



Durée

2 heures

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

6.4.1. Ressources éducatives libres

Les ressources éducatives libres¹⁶ (REL) constituent un effort communautaire mondial sur Internet habilité à créer un bien commun en matière d'éducation.

Le terme Ressources éducatives libres (de l'anglais "*Open Educational Resources*") a été adopté pour la première fois lors du Forum de l'UNESCO en 2002 sur l'Impact du Didacticiel Libre pour l'Enseignement Supérieur dans les Pays en Développement, financé par la Fondation William et Flora Hewlett. Les ressources éducatives libres sont des matériels et ressources pédagogiques offerts gratuitement et librement mis à la disposition de tout le monde et sous certaines licences autorisant le remix, l'amélioration et la redistribution. Les ressources éducatives ouvertes comportent les éléments suivants:

- Contenu d'apprentissage: cours complets, matériels de cours, modules de

¹⁶ http://fr.wikipedia.org/wiki/Ressources_%C3%A9ducatives_libres

contenus objets d'apprentissage, collections, et revues.

- Outils: Logiciels pour appuyer la création, la livraison, l'utilisation et l'amélioration de l'apprentissage ouvert, y compris la recherche et l'organisation du contenu, les systèmes de gestion du contenu et de l'apprentissage, les outils du développement du contenu, et les communautés d'apprentissage en ligne.
- Implémentation de ressources: Licences de propriété intellectuelle pour promouvoir la publication ouverte de matériels, principes-conception, et la localisation du contenu.

Historique

Du 24 octobre au 2 décembre 2005, le Forum en ligne de l'UNESCO sur Open course content pour l'enseignement supérieur a eu lieu.

En septembre 2006, la Troisième Conférence Annuelle d'Éducation Ouverte (la Communauté, la Culture, et le Contenu) s'est tenue à Logan, Utah. La dernière conférence s'est tenue du 24 au 27 septembre 2007 à Logan, Utah.

En juin 2007, les éducateurs à l'iCommons iSummit à Dubrovnik ont rejoint l'open movement worldwide pour mettre en valeur les initiatives émergentes d'open education (enseignement ouvert) et pour explorer les façons pour mieux créer, partager et faire évoluer les outils d'open education.

En janvier 2008, la Déclaration du Cap sur l'Open Education a été publiée.

Le 05 mars 2009, la Déclaration de Dakar sur les Ressources Éducatives Libres a été publiée, en conclusion des travaux qui se sont déroulés au 1er séminaire francophone sur les Ressources éducatives libres à l'Initiative du Bureau Régional pour l'Éducation en Afrique de l'UNESCO, l'Organisation Internationale de la Francophonie et l'Agence universitaire de la Francophonie, du 03 au 05 mars 2009 à Dakar.

REL et logiciels libres

Depuis 2005, il y a eu une forte croissance du mouvement relatif au Ressources Éducatives Libres (REL) et à l'Open Educational Licences (telles que Creative Commons). Bon nombre des projets sur REL étaient financés par la Fondation William et Flora Hewlett, et en partie par la Fondation Shuttleworth, qui se concentre sur les projets concernant la création collaborative de contenu. Il y a eu un vif débat international sur la façon de mettre en pratique les REL et l'UNESCO a présidé un débat animé à ce propos par le biais de son Institut International de Planification de l'Éducation (IIEP).

Alignement avec la communauté des logiciels libres

A partir de la seconde moitié de 2006, il est devenu également clair pour certains des précurseurs que les REL et les logiciels libres sont en quelque sorte de la même famille. Par conséquent, les groupes de discussion de l'IIEP sur les REL et les logiciels libres et open source étaient fusionnés et les forces ont été davantage unies par le biais de fusions avec une campagne connexe de

l'OCDE.

Ce qui n'est pas encore clair jusqu'à présent pour la plupart des acteurs dans le domaine de les REL c'est les autres liens qu'il y a entre les REL et les mouvements des logiciels libres et open source, au-delà des principes de "Libre" et "Ouvert". Le modèle des logiciels libres et open source représente plus que cela et, comme par exemple Wikipedia, montre comment les utilisateurs peuvent devenir des créateurs actifs de «ressources» et comment ces ressources peuvent être réutilisées et maintenues librement. Dans les REL, par contre, l'accent est toujours mis sur la méthode traditionnelle de création de ressources et les rôles des participants.

Les meilleures pratiques et les communautés pour les contributeurs REL

Les communautés des logiciels libres et open source sont connues aujourd'hui en matière de production de logiciels de bonne qualité en utilisant une approche de développement différente de celle des producteurs de logiciels propriétaires. Les logiciels libres et open source sont développés par une communauté de bénévoles et pourraient bénéficier du soutien des sociétés qui génèrent leurs revenus en offrant des services liés aux logiciels. Au cours des plus récentes années, les communautés de logiciels libres et open source ont également attiré de l'attention pour la production et les modèles de support de leur communauté et en ce qui concerne leur mode de création de connaissances et d'apprentissage. Les Communautés de logiciels libres et open source possèdent beaucoup de caractéristiques dont les communautés éducatives pourraient tirer profit en adoptant :

1. Une culture ouverte et inclusive: tout le monde peut participer, pas de frais, pas de date limite, une participation à vie;
2. Un contenu à jour; tout le monde peut ajouter, modifier et mettre à jour le contenu;
3. Les outils sont habituellement les produits de nombreux auteurs avec une forte contribution provenant des personnes autres que les auteurs
4. Des diffusions et mises à jour fréquentes, là où les caractéristiques des produits et les structures communautaires sont le résultat du processus de renégociation et de réflexion continues dans un cycle de développement continu;
5. Les résultats et les processus d'apprentissage antérieurs sont systématiquement disponibles à travers les listes de diffusion, les forums, commentaires de code et d'autres matériels didactiques (réutilisation);
6. Un vaste réseau de soutien, fourni volontairement par les membres de la communauté dans une manière collaborative presque 24/7;
7. Le paradoxe préféré des Free Riders (lurker) – le plus le mieux;
8. Des nouvelles solutions TIC sont adaptées rapidement par la communauté.

Les professionnels de l'éducation peuvent être conscients que des principes

similaires aux logiciels libres et open source peuvent être bénéfiques à l'éducation, mais il n'y a pas eu d'approche systématique et globale pour cartographier et transférer ces principes, ou développer de nouveaux modèles et scénarios éducatifs autour d'eux. Le projet FLOSSCom, financé par l'Union Européenne, est susceptible d'être la première tentative pour cartographier le paysage open source à partir d'un point de vue éducatif, mais davantage de recherches et de travail restent à réaliser.

Cependant, Enseignants Sans frontières (de l'Anglais *Teachers Without Borders*), une organisation sans but lucratif basée à Seattle, est actuellement en train de développer un nouveau site Web REL, où les membres peuvent suivre des cours, discuter de leurs découvertes avec des gens partout dans le monde, et publier leurs œuvres, le tout sur le même site Web. Leur but est de connecter les éducateurs et les apprenants du monde entier et de donner libre accès à une grande variété de cours, contribuant ainsi à combler le fossé en matière d'éducation.

6.4.2. Œuvre libre

Œuvre Libre¹⁷ ou Contenu Libre (de l'anglais Open content), un néologisme créé par analogie avec "open source", décrit toute sorte d'œuvre créative publiée dans un format qui permet explicitement la copie et la modification de ses informations par n'importe qui, pas exclusivement par une organisation fermée, une firme ou un individu. Le plus grand projet d'œuvre Libre est Wikipedia.

La définition technique

Le travail sur une définition technique pour Œuvre Libre a été entrepris par l'Open Knowledge Definition. L'Open Knowledge Definition (OKD) pose un ensemble de conditions pour l'ouverture de la connaissance – autant que l'Open Source Definition le fait pour les logiciels libres. Le contenu peut être soit dans le domaine public soit sous une licence qui permet la redistribution et la réutilisation, telles que Creative Commons Attribution et Attribution-ShareAlike licenses ou les GFDL. Cela vaut la peine de noter que l'OKD couvre les données ouvertes ainsi que le contenu ouvert.

L'historique

Il est possible que le premier cas documenté de contenu ouvert fût la Royal Society, qui aspirait à partager les informations à travers le monde comme une entreprise publique. Le terme « open content » a été utilisé pour la première fois dans le contexte moderne par David Wiley, alors étudiant à Brigham Young University, qui a fondé l'Open Content Project et mis en place la première licence à contenu spécifique (non-logiciels) en 1998, avec la collaboration d'Eric Raymond, Tim O'Reilly, et d'autres.

17 http://fr.wikipedia.org/wiki/%C5%92uvre_libre

Évaluation



Questions

1. Définir les ressources éducatives libres.
2. Définir le contenu libre.
3. Qu'est-ce que les ressources éducatives libres comportent?
4. Qu'est-ce que les communautés éducatives peuvent apprendre des communautés des logiciels libres et open source ?
5. Identifier les contrastes entre les ressources éducatives libres et le contenu libre.

Exercice

Les participants doivent réfléchir par groupes de 5 sur l'importance du contenu ouvert des ressources éducatives ouvertes pour l'avancement des logiciels libres et open source. Un rapporteur donnera une synthèse en séance plénière.

6.5. Les aptitudes en communication



Durée

4 heures

Démarche pédagogique

Pour des raisons pédagogiques, il est recommandé aux formateurs d'utiliser principalement une approche participative (avec discussions et travaux de groupes) en plus des présentations et des exercices.

6.5.1. Les quatre styles d'apprentissage

En tant que formateur, vous allez travailler avec des stagiaires d'une variété de styles d'apprentissage différents des vôtres. Connaître votre style d'apprentissage signifie que vous pouvez vous en servir pour dispenser un programme de formation, qui utilise vos atouts et qui réponde aux besoins de vos stagiaires.

Si vous êtes du style d'apprentissage divergent...

Vous êtes à l'aise dans l'usage des approches de l'Expérience Concrète (EC) et de l'Observation Réfléchie (OR) en apprentissage. Si cela est votre style, vous avez probablement la capacité d'examiner des situations spécifiques à partir de nombreuses perspectives. Par exemple, vous pouvez vous intéresser à la réflexion et aux discussions par groupes de petites tailles. Vous aimez également recueillir des informations et probablement avoir des intérêts généraux. Votre tendance peut être d'observer les événements plutôt que d'y participer.

Pour augmenter votre capacité d'apprentissage, il vous faut aussi mettre l'accent sur les étapes - la Conceptualisation Abstraite (CA) et l'Expérimentation Active (EA) dans le processus d'apprentissage. Cela veut dire tirer des conclusions à partir de vos informations, planifier l'application de ces conclusions et les mettre effectivement en œuvre.

Par exemple, après avoir regardé un jeu de rôles ou écouté une discussion,

résumez vos observations en conclusions claires. Ensuite, décidez comment et quand tester ces conclusions dans vos propres situations. Établissez des critères d'évaluation si la nouvelle idée a fonctionné effectivement. Faites cela à la fin de chaque activité dans laquelle vous êtes un observateur.

Pour augmenter davantage votre capacité d'apprentissage, prenez un rôle plus actif dans l'atelier que vous pourriez choisir normalement. Portez-vous volontaire pour participer aux jeux de rôles, ou diriger des discussions de groupe. Cela peut s'avérer peu confortable au début, mais il vous donnera l'occasion d'expérimenter vos conclusions. Il vous donnera aussi plus d'expérience à travers l'apprentissage par tâtonnements, quelque chose que vous pouvez être enclin à éviter dans des situations réelles.

Il vous sera peut-être utile de discuter des thèmes d'atelier avec quelqu'un qui a un style d'apprentissage convergent. Cette personne vous aidera à détecter des conclusions et applications possibles que vous pourriez négliger. Vous, à votre tour, vous pouvez les aider à voir des informations qu'ils pourraient négliger, et développer plus de perspectives.

Vous pouvez avoir tendance à vous concentrer sur le côté humain des problèmes, des thèmes ou des exercices. Cela reflète votre capacité à comprendre ou à sympathiser avec 'les sentiments ou points de vue' des autres, mais vous pouvez également avoir un penchant à éviter de tirer des conclusions à propos des aspects quantitatifs ou techniques de la situation.

Essayez de développer ces aptitudes:

- collecter et analyser des données numériques;
- rechercher des tendances générales dans toute réaction que vous recevez;
- mettre de côté, pour un moment, vos propres sentiments et adopter une vue plus objective.

Si vous êtes du style d'assimilation...

Vous êtes à l'aise dans l'utilisation des approches de l'Observation Réfléchie (OR) et la Conceptualisation Abstraite (CA) dans le processus d'apprentissage. Si cela est votre style, vous avez la capacité de créer des modèles théoriques (les idées qui prédisent les résultats et les descriptions de la façon dont des facteurs différents interagissent). Très probablement vous aimez le raisonnement inductif et distiller des observations en explications logiques. Pour augmenter votre capacité d'apprentissage, vous devez également mettre l'accent sur l'Expérimentation Active (EA) et l'approche de l'Expérience Concrète (EC) dans le processus d'apprentissage. Cela implique l'accélération de votre cycle d'apprentissage en passant à l'acte plus tôt.

Par exemple, après avoir regardé un jeu de rôles ou écouté une discussion, réfléchissez sur les moyens d'appliquer immédiatement vos conclusions. Cherchez des occasions pour tester votre nouvelle idée lors de l'atelier et avoir l'expérience personnelle des résultats. Cela peut vous obliger à conceptualiser des expériences à petite échelle, non pas les efforts à grande échelle que vous pouvez préférer. Pour développer encore votre apprentissage, soyez plus conscients des sentiments et des réactions des individus (y compris les

vôtres). Vous pouvez avoir tendance à négliger les informations intuitives ou émotionnelles. Toutefois, on peut apprendre beaucoup de choses à partir du ton de la voix d'une personne, des expressions faciales et d'autres langages corporels. Une grande partie de ces données est de nature préliminaire et difficile à analyser de façon logique, mais elles déclenchent une alerte précoce sur la façon dont les choses évoluent ou si une idée a été comprise.

Vous pouvez avoir une préférence pour l'examen des aspects quantitatifs ou "matériels" d'une situation. Vos conclusions peuvent être basées principalement sur des politiques, relations officielles, ou formules développées dans d'autres situations. Cela peut vous amener à être excessivement prudent à propos d'expérimentation et à rater des occasions d'apprentissage. Il n'y a pas deux situations qui sont rigoureusement identiques. Déployez plus d'effort en essayant les idées, attitudes, ou concepts. Puis faites attention quant à la façon dont on attend que les choses se passent. Votre capacité à traiter les données non quantitatives va s'accroître si vous êtes impliqué, plus fréquemment, dans des activités interpersonnelles (jeux de rôles, simulations, débats). Prenez un rôle et exprimez vos sentiments. D'autres feront de même et cela vous donnera l'expérience pour traiter ces données.

Entamez des discussions avec des gens dont le style principal d'apprentissage est accommodant. Notez la valeur qu'ils accordent à l'intuition comme dispositif de prise de décision. Les recherches montrent que dans beaucoup de situations, l'intuition est plus efficace que la logique. Essayez de mettre en œuvre leurs suggestions, même s'ils ne peuvent pas offrir une décision d'appui, ou peut-être vous pouvez les aider à réfléchir sur le raisonnement.

Essayez d'ajouter des aptitudes d'apprentissage:

- rechercher et explorer les possibilités;
- influencer les autres;
- être impliqué à titre personnel;
- aborder l'aspect humain des problèmes sur lesquels vous travaillez, en particulier comment obtenir le soutien des individus clés vers qui vous vous tournerez pour l'aide.

Si vous êtes du style convergeant...

Vous êtes à l'aise dans l'application des approches de la Conceptualisation Abstraite et l'Expérimentation Active dans le processus d'apprentissage. Si cela est votre style, vous aimez des situations dans lesquelles vous avez la capacité de trouver une application pratique pour les idées, les concepts et les théories. En particulier, vous aimez les situations dans lesquelles il n'y a qu'une unique meilleure réponse à une question ou à un problème. Vous pouvez habituellement supposer qu'il y a une meilleure réponse et utilisez une analyse technique pour la révéler. Vous pouvez également préférer aborder des questions techniques plutôt que des problèmes humains.

Pour accroître votre capacité d'apprentissage vous avez besoin de mettre l'accent encore plus sur les approches de l'Expérience Concrète et l'Observation Réfléchie dans le processus d'apprentissage. Cela veut dire placer

une valeur plus élevée sur la collecte et la compréhension des informations non quantitatives en regardant une situation sous différents angles. Le résultat peut sembler ralentir votre processus d'apprentissage. En fait, il va accélérer la précision à long terme en veillant à ce que vous appreniez les choses les plus importantes.

Par exemple, tout en regardant un jeu de rôle ou en écoutant un cours, vous pouvez penser à la façon dont le sujet ou la technique s'applique à votre situation. Cependant, avant de prendre une décision, essayez d'obtenir les perspectives d'autres personnes. Écoutez leurs idées, commentaires, et questions. Vous pouvez trouver que la situation comporte des éléments que vous ne prenez pas en considération. Cela peut influencer sur la façon dont vous dispensez le cours.

Pour mieux vous perfectionner, essayez de prendre un rôle moins actif dans l'atelier que vous ne pourriez prendre d'habitude. Prenez le temps de vraiment écouter les idées des autres. Essayez de voir le monde tel qu'ils le voient, de comprendre leurs sentiments et leurs valeurs. Jouez le rôle d'observateur de temps en temps et évitez de porter un jugement ou prendre des décisions à propos de la réussite des autres. Au lieu de faire cela, essayez de comprendre pourquoi ils disent ou font quelque chose. Cela peut vous fournir de nouvelles informations et éventuellement des informations utiles.

Vous constaterez qu'il est important de discuter des thèmes d'atelier avec quelqu'un qui a un style d'apprentissage divergent. Cette personne verra à la fois les questions et les possibilités que vous pourriez avoir tendance à négliger ou éviter. Vous pouvez l'aider à voir comment appliquer certaines de ses idées.

Vous pouvez avoir tendance à vous concentrer sur le côté "choses" des problèmes, des sujets, ou des exercices. Vous pouvez sous-estimer l'impact qu'ont les valeurs et les émotions des autres sur la façon dont fonctionnent réellement les systèmes. Évitez les conclusions rapides.

Essayez d'ajouter ces aptitudes:

- l'écoute à l'esprit ouvert;
- la collecte des informations;
- imaginer les conséquences des situations.

Si vous êtes du style accommodant ...

Vous êtes à l'aise dans la mise en œuvre des approches d'Expérimentation Active (EA) et d'Apprentissage Concret (AC) dans le processus d'apprentissage. Si cela est votre style, vous avez la capacité d'apprendre principalement de l'expérience pratique. Vous aimez probablement exécuter des plans et vous impliquer dans des expériences nouvelles et stimulantes.

Votre penchant peut être d'agir par intuition plutôt que par une analyse minutieuse. Lorsqu'une approche réfléchie ne semble pas apporter la solution, débarrassez vous en vite et improvisez.

Pour augmenter votre capacité d'apprentissage, vous avez besoin de mettre

encore plus l'accent sur les approches de l'Observation Réfléchie (OR) et la Conceptualisation Abstraite (CA) dans le processus d'apprentissage. Cela signifie collecter et analyser les informations à propos des résultats de vos efforts. Votre cote moyenne quant à la méthode d'apprentissage par tâtonnements augmentera si vous apprenez plus que vous ne le faites actuellement dans chacun de vos essais.

Lorsque vous regardez un jeu de rôle, vous pouvez éprouver un sentiment de frustration et préférer exécuter le plan vous-même. Votre tendance pourrait être de penser à la façon dont vous auriez entrepris la même activité. Toutefois, pour développer des aptitudes réfléchies et abstraites, vous devriez examiner d'autres aspects moins personnels de la situation. Voici des questions que vous pourriez poser : Quel point fondamental est-ce que l'exercice prouve ou réfute ? Quelle autre information relative au même sujet détenez-vous à part votre expérience personnelle ?

Est-ce que cet exercice vous aide à comprendre pourquoi certaines techniques fonctionnent (pas seulement ce que sont les techniques ou comment les utiliser)? Pour augmenter votre capacité d'apprentissage, essayez de prendre part à l'atelier de façon moins active que vous n'auriez fait normalement. Soyez plus actif mentalement. Portez-vous volontaire pour être observateur dans certains exercices, et non un participant. Cela vous donnera l'occasion de réfléchir sur les expériences des autres et d'apprendre à partir de tâtonnements.

Vous constaterez qu'il est utile de discuter des sujets d'ateliers avec quelqu'un qui a un style d'apprentissage d'assimilation. Cette personne vous aidera à voir les informations qui pourraient manquer autrement. Elle vous aidera aussi à voir les logiques et les modèles cachés dans des situations. Vous pouvez souvent vous servir de cette perspective pour guider votre intuition. Vous, pouvez l'aider à votre tour à percevoir de nouvelles possibilités et opportunités pour essayer ses idées.

Vous pouvez avoir tendance à vous focaliser sur les aspects urgents de la situation, en favorisant l'utilité immédiate sur la compréhension à long terme. Pour augmenter votre apprentissage, gardez des notes sur vos expériences, analysez-les, et cherchez des modèles. En d'autres termes, recherchez aussi bien la forêt que les arbres qu'elle cache. Prenez plus de temps pour obtenir les perspectives des autres sur ce qui s'est passé (ou bien ce que vous êtes sur le point de faire) lors de l'atelier.

Les aptitudes que vous voulez ajouter sont les suivants:

- l'organisation des informations;
- construire des modèles conceptuels;
- tester les théories et les idées.

Les similarités et les modèles de préférence dans votre groupe :

Groupe	Les façons d'inclure ce groupe dans la formation
Style Accommodant	
Style Convergent	
Style Divergent	
Style d'Assimilation	

Tableau 14: Les similarités et les modèles de préférence dans un groupe

Mon style de formation

Jetez un coup d'œil sur ce que vous envisagez de faire dans votre atelier de 15 minutes. Avez-vous choisi quelque chose qui corresponde bien à votre propre style d'apprentissage?

Voici un examen de chaque style.

Le convergent (AC/AE)

- L'application pratique des idées.
- Bon aux problèmes "chose" à bout fermés.
- Peut se focaliser sur des problèmes spécifiques.
- Peut appliquer des concepts.

- Relativement peu émotionnel (les ingénieurs/comptables).

Le divergent (CE / RO)

- La capacité imaginative.
- Considère des situations concrètes à partir de nombreux points de vue.
- Brainstormer.
- Axé vers les gens.
- Émotionnel (les Directeurs des Ressources Humaines).

L'assimilateur (AC / RO)

- Créateur de modèles théoriques.
- Raisonneur inductif.
- Aime les concepts abstraits.
- Peut assimiler des observations distinctes.
- Explication (départements de recherche et de planification).

L'accommodant (CE / AE)

- Personne dynamique.
- Réalise des plans et des expériences.
- Preneur de risques.
- S'adapte à toute situation.
- Aime se servir de l'expérience acquise sur le tas (marketing et ventes).

Exercice Individuel

En réfléchissant sur mon expérience la plus réussie en tant que formateur, je me souviens de...

- Ce que j'aime le plus en tant que formateur c'est...
- Ma technique pédagogique favorite est...
- Ce que je trouve le plus difficile pour un formateur c'est...
- A propos de l'inventaire du Type Formateur

Chacun de nous est influencé par, non seulement son propre style d'apprentissage, mais également par son type de formation.

En tant qu'agents du changement, la plupart des formateurs sont continuellement conscients des changements en eux-mêmes. Au fur et à mesure que vous facilitez la croissance et le développement des autres, vous vous efforcez de vous améliorer, et de devenir un dirigeant, planificateur, présentateur, et animateur plus efficace.

Une fois que vous avez reconnu que les apprenants ont des préférences dans la façon dont ils apprennent, vous devenez plus motivé à les aider à :

- Apprendre encore mieux dans leur propre préférence, là où ils sont à l'aise.
- Devenir plus disposés à rehausser le niveau de leur confort.
- Essayer d'autres nouvelles techniques et de nouveaux comportements pour améliorer leur propre apprentissage.

L'inventaire du type formateur (ITF) est conçu pour vous aider en tant que formateur à identifier vos méthodes préférées de formation afin de :

- Identifier les domaines dans lesquels vous avez les plus grandes compétences et expertise, afin que vous puissiez partager cette expertise avec d'autres formateurs dans cet atelier.
- Identifier les domaines dans lesquels vous souhaiteriez accroître vos compétences, augmentant ainsi votre capacité à aborder tous les aspects du cycle d'apprentissage.
- Le changement et la croissance peuvent devenir plus significatifs, plus utiles, et plus excitants pour toutes les personnes impliquées lorsque nous progressons en tant que formateurs, en même temps que les personnes que nous formons.

Malcolm Knowles (1984) a dit que les adultes apprendront "quoiqu'il arrive." L'apprentissage est aussi naturel que le repos ou le jeu. Avec ou sans cahier d'exercices, aides visuels, formateurs d'inspiration ou salles de classe, les adultes arriveront à apprendre. Les formateurs peuvent toutefois faire la différence en ce qui concerne ce que les gens apprennent et comment ils l'apprennent. Si les adultes (et, beaucoup croient, les enfants aussi) savent à quel moment ils apprennent et si la raison correspond à leurs besoins tels qu'ils les perçoivent (le « Et alors? »), ils apprendront rapidement et profondément.

Il y a eu d'autres tentatives de catégorisation de la manière dont les formateurs forment les gens. Au début, on pensait que les formateurs voulaient former les autres dans le style qu'ils préféraient pour l'apprentissage. Cependant, la recherche a découvert qu'il y a très peu de relation significative entre le style propre d'apprentissage d'un formateur et les préférences de style de formation.

Introduction à l'ITF

L'Inventaire du Type Formateur identifie quatre types de formation différents: un Auditeur, un Directeur, un Interprète, et un Entraîneur. En général, nous avons une préférence pour un type ou un autre, même si nous avons besoin de tous les quatre types pour réussir en tant que formateurs.

L'Inventaire du Type Formateur (ITF) a souvent été conjointement administré avec l'Inventaire d'Apprentissage du Style Kolb. Il a été utilisé assez souvent pour avoir une certaine validité pour les formateurs. Ce n'est pas un outil psychologique, mais un exercice pour nous aider à reconnaître nos propres besoins spécifiques en matière de développement du formateur.

L'achèvement de l'inventaire du type formateur

Il y a douze groupes de quatre mots ou d'expressions énumérés ci-dessous. Classez par ordre les mots ou expressions dans chaque groupe en attribuant un 4 au mot ou à l'expression qui s'applique au mieux à/ou reflètent votre propre style de formation, un 3 au mot ou à l'expression en deuxième position qui s'applique au mieux à votre style de formation, un 2 à celui ou à celle, qui, en troisième position, s'applique à votre style de formation, et un 1 au mot ou à l'expression qui est le moins descriptif de votre style de formation.

Il vous sera peut-être difficile de classer les articles. Soyez assuré qu'il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses ; le but de l'inventaire est de décrire le style de formation que vous utilisez le plus souvent, pas le degré d'efficacité de la formation que vous dispensez.

Question	Choix	Votre classement
1.	a) Les sous-groupes	
	b) Les cours	
	c) Les lectures	
	d) Les discussions sur les cours	
2.	a) La démonstration	
	b) La perception	
	c) L'assistance	
	d) L'audition	
3.	a) Les symboles	
	b) Les actions	
	c) Les gens	
	d) Les instructions	
4.	a) Discussions en groupe	
	b) La liberté d'expression	
	c) Faible participation	
	d) Du temps pour réfléchir	
5.	a) Réactions personnelles immédiates	

Question	Choix	Votre classement
	b) Le cours	
	c) Les tests	
	c) L'évaluation	
6.	a) L'expert	
	b) Le savant	
	c) Le conseiller	
	d) L'ami(e)	
7.	a) La théorie	
	b) Les compétences pratiques	
	c) L'application à la vie réelle	
	d) De nouvelles façons de voir les choses	
8.	a) L'entraîneur	
	b) L'auditeur	
	c) L'annuaire	
	d) L'interprète	
9.	a) Voir "qui"	
	b) Dire "comment"	
	c) Savoir "pourquoi"	
	d) Demander "quoi"	
10.	a) Effectuer le traitement	
	b) Généraliser	
	c) Faire	
	d) Réaliser l'édition	
11.	a) Les amener à le comprendre	

Question	Choix	Votre classement
	b) Laissez-les le faire	
	c) Qu'ils en profitent	
	d) Les amener à y penser	
12.	a) C'est à vous	
	b) C'est à nous	
	c) C'est le mien	
	d) C'est à eux	

Notation

Chaque mot ou expression dans chacun des douze ensembles sur l'ITF correspond à un style de formation parmi quatre, qui sera décrit sur la Fiche d'Interprétation ITF. Pour calculer vos scores pour chaque type, transférez votre classement numérique pour chaque élément de l'inventaire à l'espace approprié dans la colonne ci-dessous. Ensuite, additionnez les chiffres dans chaque colonne et inscrivez les totaux dans les espaces en-dessous des colonnes. Les totaux représentent vos scores pour les quatre types de formation.

	L	D	I	C
	1a:	1b:	1c:	1d:
	2b:	2a:	2b:	2c:
	3c:	3d:	3a:	3b:
	4b:	4c:	4d:	4a:
	5a:	5b:	5c:	5d:
	6d:	6a:	6b:	6c:
	7c:	7d:	7a:	7b:
	8b:	8c:	8d:	8a:
	9a:	9b:	9c:	9d:
	10d:	10a:	10b:	10c:
	11c:	11d:	11a:	11b:
	12b:	12c:	12d:	12a:
TOTAUX				

L'interprétation de l'inventaire du type formateur

Votre score le plus faible est votre type de formation le moins apprécié, et vous offre le plus d'opportunités pour la croissance et le développement. Votre meilleur score est votre type préféré. Sur ce point, une implication possible, si

le score est trop élevé, c'est que vous utilisez peut-être votre style préféré à l'excès. Vous devrez développer votre compétence dans les autres styles de formation afin de présenter des informations de façon compréhensible au plus grand nombre de participants.

L'inventaire du type Formateur décrit quatre approches de formation: L'Auditeur, le Directeur, L'Interprète ou L'Entraîneur. Chacun de ces quatre styles identifiés par l' inventaire du type Formateur est caractérisé par une certaine approche de formation, une façon de présenter le contenu, et la relation entre le formateur et les stagiaires. Ce qui suit constitue les principales caractéristiques du formateur pour chacun des quatre types de formation.

Auditeur (A)	Directeur (D)
<ul style="list-style-type: none"> •Crée un environnement efficace d'apprentissage •Forme la personne d'expérience plus efficacement •Encourage les apprenants à exprimer librement leurs besoins personnels •Assure que tout le monde se fait entendre •Indique la conscience des membres de groupe •Lit le comportement non verbal •Préfère que les stagiaires parlent plus que le formateur •Souhaite que les apprenants se prennent en charge et qu'ils soient autonomes •Expose ses propres émotions et expériences •Fait preuve d'empathie •Se sent à l'aise avec toutes sortes d'expression (les mots, les gestes, les étirements, la musique, l'art, etc.) •Ne semble pas se soucier de la formation •Reste sur le "Ici et maintenant" •Est consciencieux (reste collé au programme annoncé) •Semble être relaxe en non pressé 	<ul style="list-style-type: none"> •Crée une perception d'un environnement d'apprentissage •Forme l'observateur de manière plus effective •Prend en charge •Donne les orientations •Prépare les notes, les grandes lignes •Semble avoir confiance en soi •Est bien organisé •Évalue avec des critères objectifs •Est le juge final de ce qui est appris •Se sert de cours •Est consciencieux (reste collé au programme annoncé) •Se concentre sur un seul élément à la fois •Dit aux participants ce qu'ils ont à faire •Est conscient du temps •Élabore des plans d'urgence •Donne des exemples •Restreint et contrôle la participation
L'Interprète (I)	L'Entraîneur. (C)
<ul style="list-style-type: none"> •Crée un environnement d'apprentissage symbolique •Forme le Conceptualiseur Abstrait le plus efficacement possible •Encourage les apprenants à 	<ul style="list-style-type: none"> •Crée un environnement d'apprentissage comportemental •Forme un expérimentateur actif de la façon la plus efficace •Permet aux apprenants d'évaluer

<p>mémoriser et à maîtriser des termes et des règles</p> <ul style="list-style-type: none"> •Établit des connexions (relie le passé au présent, est préoccupé par le flux de la conception de formation) •Intègre les théories et les événements •Partage les idées mais pas les sentiments •Reconnaît les interprétations des autres ainsi que les siennes •Utilise la théorie en tant que fondement •Encourage des généralisations •Présente des interprétations bien construites •Est à l'écoute des pensées; néglige souvent les émotions •Souhaite que les stagiaires comprennent profondément les faits, la terminologie •Utilise des études de cas, des cours et lectures •Encourage les apprenants à penser de façon autonome •Fournit des informations basées sur des données objectives 	<p>leur propre progrès</p> <ul style="list-style-type: none"> •Implique les stagiaires dans des activités, des débats •Encourage l'expérimentation avec les applications pratiques •Met les stagiaires en contact les uns avec les autres •S'inspire des points forts du groupe •Se sert de stagiaires comme des ressources •Permet aux stagiaires à formuler ce qu'ils savent déjà •Agit comme animateur pour rendre l'expérience plus confortable et plus significative •Prend clairement en charge •Se sert d'activités, de projets et de problèmes basés sur la vie réelle •Encourage la participation active
---	---

Chaque type de profil forme également d'une manière différente.

- L'auditeur forme l'expérimentateur chevronné le plus efficacement possible, et il est très à l'aise dans l'activité et les étapes de publication du cycle d'apprentissage expérimental.
- Le directeur obtient les meilleurs résultats à partir de l'Observateur Réfléchi, et il est habituellement très à l'aise pendant l'étape 3, qui correspond au traitement (en particulier en aidant les stagiaires à réaliser la transition de «Comment est-ce que je me sens à ce propos ?» vers « A présent quoi ?»).
- L'interprète forme dans le style approuvé par le Concepteur Abstrait (Étape 4, généralisation).
- L'entraîneur forme dans le style approuvé par l'expérimentateur actif (Étape 5, application).

Ces relations sont indiquées dans le tableau ci-dessous.

	L Auditeur	D Directeur	I Interprète	C Entraîneur
L'Environnement d'Apprentissage	Affectif	Perceptif	Symbolique	Comportemental
Le Style d'Apprentissage Dominant	Expérimentateur concret	Observateur Réfléchi	Conceptualiseur Abstrait	Expérimentateur actif
Les Moyens d'évaluation	La réaction personnelle immédiate	Basé sur la Discipline; Critères externes	Critère Objectif	Le propre jugement de l'apprenant
Les Moyens d'Apprentissage	La libre expression de ses besoins personnels	De nouvelles façons de voir les choses	La Mémorisation; connaître les termes et les règles	Discussion avec les pairs
Les Techniques d'instruction	Les applications en vie réelle	Les cours	Les études de cas, la théorie, la lecture	Les activités, les devoirs, les problèmes
Le Contact avec les Apprenants	Auto dirigé, Autonome	Faible participation	L'occasion de penser seul	La participation active
Centre	"Ici et Maintenant"	"Comment et Pourquoi"	"Sur-le-champ"	"Quoi/Comment"
Le Transfert d'Apprentissage	Les Gens	Les Images	Les Symboles	Les Actions
La Perception Sensorielle	Le Toucher	Voir et entendre	Percevoir	Les sciences de la Motricité

6.5.2. La présentation des informations

L'entraînement

Dans la plupart des situations de formation, l'objectif est de former les stagiaires à utiliser un logiciel particulier ou un système d'exploitation. Cela implique typiquement la pratique. Le formateur peut être plus efficace dans ces situations s'il/elle agit comme un « entraîneur » plutôt que comme un « formateur » dans le sens traditionnel du terme.

Voici quelques suggestions:

Pensez comme un entraîneur

Soyez engagé à la réussite de tous; ne pensez pas aux « courbes en cloche ». Vous êtes un formateur qui a du succès seulement si les stagiaires ont une expérience réussie.

Préparez les stagiaires

Qu'ils connaissent les « règles du jeu ». Dites-leur ce qu'ils doivent faire et indiquez les « pièges » - à l'avance.

Concentrez-vous sur les éléments de base

Renforcez les compétences de base telles que lire l'écran, connaître les claviers, et utiliser la souris, comprendre les concepts généraux et le contexte

Ne pas révéler les réponses

Poussez les stagiaires à la réflexion. Poursuivez l'action en demandant « montrez-moi ce que vous avez fait ». Essayez d'utiliser des approches différentes. Qu'ils trouvent la solution.

Ne pas appuyer sur les touches

N'appuyez jamais sur les touches. C'est un des plus grands péchés qu'un formateur puisse commettre. Laissez les stagiaires découvrir, n'intervenez que quand cela sort du cadre de la formation.

Renforcez les points forts et appuyez-vous sur le succès

Indiquez les choses qu'ils connaissent déjà et ce qui est bien fait, plutôt que d'encourager et de les aider à faire bouger les choses.

L'enseignement interactif

L'enseignement interactif est l'utilisation de questionnement, de débat et d'enseignement pour stimuler la compréhension, diriger les débats, et fournir des informations. Son but est de changer les rôles à la fois du formateur et du stagiaire, de passif en actif.

Voici quelques suggestions:

Ayez un plan

Avoir à l'esprit un plan ou un flux d'informations est naturellement la première étape et la plus importante. Cela sert de « feuilles de route » afin de permettre au formateur de rester concentré. Ce plan contient également des informations divisées en unités gérables.

Utilisez vos yeux

Regardez les stagiaires. Servez-vous du contact oculaire pour créer l'implication. Vérifiez la compréhension et « contrôlez la salle ».

Utilisez votre voix

Parlez à haute et intelligible voix. N'utilisez pas de langage de « remplissage ». Il indique que vous n'êtes pas sûr de ce dont vous parlez. Utilisez l'inflexion dans la voix pour maintenir l'intérêt et mettre l'accent sur les éléments clés. N'oubliez pas de respirer.

Servez-vous de votre présence

Promenez-vous de long en large dans la salle. Utilisez l'arrière ainsi que les côtés et l'avant. Profitez de votre présence pour encourager la participation et décourager le manque de concentration.

Utilisez le questionnement

Les questions constituent les outils les plus importants. On les utilise pour stimuler la pensée des stagiaires et leur participation dans le contenu, les faisant passer d'un rôle passif à un rôle actif.

Appuyez-vous sur ce qu'ils savent déjà

Utilisez les analogies, les métaphores, les histoires, les graphiques et les exemples du "monde réel" pour illustrer à la fois verbalement et visuellement les informations que vous fournissez.

Établissez un contexte

Assurez-vous que vous présentez la "grande image" et indiquez là où sont focalisés les stagiaires pour le moment. Veillez également à leur annoncer la suite.

Restez concentré

Lire le langage corporel des stagiaires. Établissez des contacts visuels, respirez; ne restez pas sur place. Utilisez la variété et l'humour. Respectez le calendrier. Ne quittez pas la bonne voie. Gardez à l'esprit les bénéficiaires des besoins qu'on est en train de satisfaire.

6.5.3. Utiliser votre corps efficacement

Une communication efficace implique plus que de parler à votre auditoire. Votre langage corporel joue un rôle important dans la communication. La recherche démontre que ce que vous dites ne représente que 7% de l'efficacité d'une présentation, alors que 93% sont basés sur la communication non verbale. Le langage corporel, la proximité, et le contact visuel sont les trois domaines d'attention dans une communication non verbale. N'oubliez pas que le plus souvent, ce qui compte en matière de communication, ce n'est pas ce que vous dites, mais la manière dont vous le dites.

Quelques domaines à considérer lors d'une présentation :

Les expressions faciales

Le sourire est un signe puissant qui transmet la convivialité, la chaleur et l'accessibilité. Le sourire est souvent contagieux et d'autres vont réagir favorablement. Ils seront plus à l'aise autour de vous et plus ouverts aux informations que vous transmettez.

La posture

Vous communiquez de nombreux messages par la manière dont vous vous comportez lors de la présentation. Une personne qui est avachie ou penchée avec les bras à travers la poitrine peut être perçue comme étant désintéressée ou inaccessible. Se mettre debout, regarder le public avec une attitude ouverte, et se penchant en avant communique l'impression que vous êtes réceptif et amical. Parler avec le dos tourné au public ou en regardant le plancher ou le plafond devrait être évité car cela communique le désintérêt.

Les gestes

Un style de discours gai attire l'attention, rend les discours plus intéressants et facilite la compréhension. Utilisez des mouvements naturels pour souligner des sujets, et des gestes de main décontractés et faciles pour ajouter de la personnalité à votre présentation. Si vous n'utilisez pas de gestes en parlant, vous pourriez être perçu comme ennuyeux et raide. Par contre l'usage excessif de gestes peut également être une source de distraction pour certains apprenants.

Le mouvement

Se mouvoir de façon naturelle autour de la salle de classe augmente l'interaction, ajoute de l'intérêt et attire l'attention sur la présentation. Rester figé devant la classe peut être gênant et ennuyeux pour les spectateurs. Trîner les pieds et l'allure rapide peut laisser apparaître la nervosité et le manque de confiance.

La proximité

Les normes culturelles imposent une distance confortable pour l'interaction avec les autres. Lors de l'interaction avec des adultes dans la salle de classe, un présentateur doit être conscient des niveaux définis pour l'espace personnel des gens. Des signaux d'inconfort causés par l'invasion de l'espace des autres peuvent comprendre le balancement des jambes, le tapotement, et un regard d'aversion. N'envahissez pas l'espace intime d'un étudiant. La plupart des adultes se sentiront mal à l'aise, même si un rapport a été établi.

6.5.4. Établir un rapport par le biais d'un contact visuel

Un contact visuel régulier permet de réguler le flux de communication, favorise la participation, et peut être utilisé pour développer un rapport avec l'auditoire. Lorsque les étudiants sentent que vous les accordez de la considération, ils sont plus susceptibles de vous faire confiance en tant que formateur et d'être plus ouverts à l'expérience d'apprentissage.

Quelques suggestions pour l'usage du contact des yeux en matière d'établissement de rapport :

La durée du contact visuel

Essayez de maintenir un contact visuel avec une personne à la fois pendant au moins 3 à 5 secondes ou jusqu'à ce que vous ne terminiez une pensée. Cela permet d'établir un lien avec des gens et vous aide à éviter de passer rapidement le regard d'un visage à l'autre, ce qui peut être gênant et communiquer la nervosité.

Le mouvement des yeux

Essayez d'établir un contact visuel direct en direction de différentes parties de l'auditoire pendant toute la durée de votre présentation. Regarder pendant trop longtemps dans un sens peut vous faire manquer des informations importantes et peut pousser certains membres de l'auditoire à se sentir moins

importants.

Recherchez les yeux amicaux

Si vous êtes nerveux, recherchez un stagiaire amical et établissez un contact visuel avec ce stagiaire-là. Progressivement, évertuez-vous à établir un contact visuel avec tout le monde.

Quelques attitudes à éviter sont les suivantes :

Parler au plafond

Ne dispensez pas le cours en regardant au-dessus de la tête des stagiaires. Ils peuvent penser que vous ne vous souciez pas d'eux ou ils peuvent avoir le sentiment que vous êtes « au-dessus d'eux ». Les adultes apprennent mieux quand ils sont avec des collègues.

Parler au tableau

Ne parlez pas à votre bureau, au tableau blanc, ou à vos visuels. Les stagiaires peuvent ne pas être en mesure de vous entendre et peuvent se désintéresser.

Se cramponner à son manuel didactique

Familiarisez-vous avec votre matériel didactique. Être collé à vos notes ou à un manuel vous empêche d'établir un contact visuel et peut obliger les stagiaires à remettre en question vos connaissances, votre état de préparation et votre confiance.

6.5.5. Le renforcement de la qualité de la voix

La voix est un autre domaine de la communication qui peut affecter la qualité de l'apprentissage dans une salle de classe. Une voix intéressante et audible engagera les stagiaires, alors qu'une voix molle et monotone peut engendrer l'ennui et le désintérêt parmi les stagiaires. Bien qu'il puisse être difficile de vous écouter et de changer votre voix, il est possible d'utiliser une voix efficacement. La première étape pour affiner votre voix est de comprendre les composantes de la voix et d'identifier les problèmes vocaux communs. Une fois identifiés, la plupart des problèmes vocaux peuvent être améliorés en étant conscient du problème, en altérant certaines habitudes, et en pratiquant de nouveaux comportements de façon régulière.

Le rythme (l'allure)

Quelle est la durée d'un son ? Parler trop vite rend les mots et les syllabes courts, alors que parler lentement peut les prolonger. Varier le rythme contribue à maintenir l'intérêt du public.

Des suggestions pour une amélioration:

1. Soyez conscient de votre rythme normal de conversation et gardez à l'esprit la façon dont la tension affecte le rythme avec lequel vous parlez.
2. Utilisez la respiration et des pauses naturelles pour ralentir votre rythme.

3. Variez constamment votre rythme afin de maintenir l'intérêt de votre public.

La projection

Une voix est considérée comme efficace si elle est clairement perçue à distance. Les problèmes avec la projection sont souvent le résultat de la tension et de la respiration provenant de votre gorge.

Des suggestions pour une amélioration:

1. Éviter la projection émanant de votre gorge qui peut provoquer des maux de gorge, la toux et la perte de votre voix.
2. Faites des respirations lentes et profondes, à partir de votre abdomen.
3. Parlez à haute voix et adressez vous aux gens du fond de la salle.

L'articulation

C'est la capacité de prononcer des mots de manière distincte. Les mots que nous utilisons reflètent souvent notre attitude. Une énonciation claire reflète la confiance en soi, alors que des troubles d'élocution ou un marmonnement indique l'insécurité ou l'indifférence.

Des suggestions pour une amélioration:

1. Parlez à un rythme plus lent que celui de votre conversation normale.
2. Prenez le temps de prononcer chaque lettre ou le son dans un mot.
3. Éviter des problèmes d'articulation commun.

Le ton

Le ton (de l'Anglais *pitch*) décrit le rythme normal de la voix - haut ou bas. Tout le monde est capable de diversifier le rythme de la voix. Le stress et une mauvaise respiration peuvent grandement modifier le rythme de votre voix.

Suggestions pour des améliorations:

1. Veillez à ne pas transmettre des significations différentes lors d'une présentation.
2. Pour varier le rythme, contrôlez votre respiration; respirez de l'abdomen et ralentissez votre rythme de la parole.
3. Prenez des pauses pour vous détendre entre les changements de rythme.

L'inflexion

L'inflexion se réfère à la manière dont le ton de la voix varie pendant que nous parlons. L'inflexion sert de ponctuation verbale et consiste à changer de ton pour faire passer un message. Une inflexion à la hausse permet de poser une question, suggère une incertitude ou le doute, et véhicule une hésitation. Une inflexions à la baisse donne des informations et permet de transmettre de la force et de l'autorité à l'auditoire.

Suggestions d'amélioration:

1. Utilisez des inflexions à la hausse et la baisse de façon appropriée.
2. Évitez une inflexion constante au milieu au moment où la voix ne monte, ni

ne descend, mais seulement des drones encore et encore.

6.5.6. Techniques de questionnement

Le questionnement est un puissant outil à utiliser dans la formation. Il a de nombreuses utilisations possibles, allant du test des stagiaires sur leur connaissance de l'objet, à l'obtention d'informations pour aider un formateur à maintenir le contrôle de sa classe. Les formateurs font plus passer des concepts lorsque la classe peut activement intervenir et que des questions sont posées le plus possible.

Types de questions

Le groupe entier

Ce type de question est adressé à l'ensemble du groupe.

Individuel

Ce type de question est adressé à un stagiaire. Vous devez utiliser cette méthode de questionnement prudemment. Vous pouvez commencer par poser une question à l'ensemble du groupe. Puis, et seulement après l'évaluation du groupe et l'identification d'un stagiaire qui sera sans aucun doute en mesure de répondre à la question, reposez la question au stagiaire.

Passé

Cette technique est utilisée pour diriger une question posée par un stagiaire, au groupe. On peut également l'utiliser pour "tirer d'affaire" un stagiaire s'il ou elle est incapable de répondre à une question individuelle.

Reformuler et demander à nouveau

Cette technique peut être utilisée lorsque vous avez une question mal formulée et que vous avez besoin de reformuler pour une meilleure compréhension, ou lorsque vous recevez une réponse qui est « proche » mais pas tout à fait correcte.

Rhétorique

Une question rhétorique est habituellement posée uniquement pour provoquer la réflexion. Une réponse n'est pas prévue.

Questions test

Une question test est posée par le formateur pour tester les connaissances, quelque chose qu'un stagiaire sait déjà ou qu'il peut raisonnablement être tenu de savoir.

Traitement de réponses à la Question

La façon dont vous traitez des réponses données par des stagiaires peut être mise en analogie avec « Comportement avec les malades » des médecins. La façon dont les questions sont abordées peut, soit encourager l'interaction, soit

y mettre fin pour le reste de la journée.

Donner neuf secondes aux stagiaires pour répondre peut paraître long et, au début, tout à fait peu confortable. Cependant, il faut à l'adulte moyen environ trois secondes pour traiter les questions ; trois autres secondes pour voir si quelqu'un d'autre répondra à la question à leur place, et trois secondes supplémentaires pour trouver le courage de répondre.

1. Accepter à tout moment, mais prendre une à la fois.
2. Aborder celles qui sont pertinentes à présent et les autres plus tard.
3. Indiquer le degré de justesse.
4. S'appuyer sur les paroles du stagiaire.
5. Si vous ne connaissez pas la réponse – faites-leur savoir; notez des questions et trouvez les réponses.
6. Ne bluffez pas, vous seriez piégé.
7. Répondez aussi bien au groupe qu'à un individu.

Le niveau du questionnement

1. Niveau inférieur

Les questions de niveau inférieur sont les plus fréquemment utilisées dans la salle de classe (50% à 90%). Ces questions sont hautement convergentes, elles vérifient généralement les connaissances concrètes acquises. Ces questions commencent souvent avec des mots comme, quoi, quand, où, et qui. Elles fonctionnent bien tôt dans la journée parce que ce sont des questions simples avec des réponses correctes et fausses claires.

2. Niveau supérieur

Les questions du niveau supérieur concernent des types de jugement de valeur personnels du côté des réponses personnelles. Les questions du niveau supérieur ont tendance à favoriser une pensée divergente. Elles commencent généralement avec les mots comme qui et pourquoi. Typiquement, une compréhension de bas niveau d'une situation est nécessaire pour répondre aux questions du niveau supérieur.

Évaluation



Questions

1. Lister et décrire brièvement les quatre styles d'apprentissage.
2. Lister et décrire brièvement les quatre différents types de formation.
3. Discuter de l'entraînement et de l'enseignement interactifs en tant que techniques pour la présentation des informations.
4. Quels sont les domaines que vous devez considérer en présentant des informations ?
5. Lister quelques suggestions pour l'utilisation de contact oculaire pour l'établissement d'un rapport.
6. Lister et décrire brièvement les composantes d'une voix.
7. Pourquoi le questionnement est-il important ?
8. Comment doit-on traiter les réponses aux questions ?

Exercice

Élaborer un programme pour (a) les entrepreneurs; (b) les formateurs; et (c) les diplômés universitaires dans un groupe. Les résultats devraient être présentés par un membre de chaque groupe.

Devoirs et réponses

Activités

Il est exigé que vous élaboriez un **plan** national de déploiement. Le contenu du plan devrait comporter:

- des stratégies et des idées à propos de la façon de réaliser ce plan ;
- comment vous entendez recruter vos participants ?
- les critères d'évaluation de l'admissibilité des participants ;
- la durée du programme ;
- les coûts de formation ou les frais de participation ;
- le nombre de formateurs nécessaires et leur coût ;
- le nombre de modules à inclure dans votre formation ;
- toutes les possibilités de parrainage ;
- comment vous entendez soutenir d'autres formations ?

Discutez de l'Étude de cas basée sur les questions principales abordées sous les opportunités d'affaires en formation FOSS.

Consignes

Veillez brièvement indiquer des points (3 au maximum), au sujet de la façon dont vous auriez abordé les mêmes opportunités de formation et deux opportunités de formation quelconques que vous aimeriez explorer en tant que

groupe de formateurs.

Réponses : Quelques exemples donnés par les participants

1. L'énoncé des objectifs et de la mission

Les objectifs fondamentaux de la formation nationale de lancement sont les suivants:

- Sensibiliser la Communauté Tanzanienne sur les logiciels libres et open source
- Développer des entreprises TIC durables basées sur les logiciels libres et open source
- Renforcer les communautés des logiciels libres et open source en Tanzanie.

La vision est le développement des capacités dans des petites et moyennes entreprises du secteur des TIC en Afrique pour créer des entreprises basées sur les logiciels libres et open source. Elle vise à encourager la croissance des industries des TIC d'Afrique.

2. Les participants

Puisque l'objectif de la formation est de focaliser sur les modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source, la formation sera destinée aux participants des sociétés en TI qui souhaitent diversifier leurs activités, des nouveaux entrepreneurs en TIC, les communautés des logiciels libres et open source locales, éducateurs et diplômés dans des disciplines liées aux TIC de même que d'autres participants qui s'intéressent aux modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres et open source en Tanzanie.

Un appel à candidature pour les participants potentiels sera donc lancé par le biais de stratégies marketing différentes. Des médias différents à travers lesquels ce cours pourra avoir une très bonne presse en Tanzanie sont: les journaux, les courriers électroniques aux groupes cibles et d'autres sociétés TIC potentielles.

D'autres stratégies seront le développement de matériels de promotion tels que des affiches qui seront placés dans des zones à circulation intense.

La formation sera dispensée en style d'Atelier afin de permettre le maximum d'interaction et de discussions. Le but est de former 20 participants chaque trimestre (trois mois) et donc 80 participants par an. Les formations initiales seront concentrées dans les villes régionales et les grandes villes, où l'infrastructure TI est bien installée.

Il est prévu que tous les participants seront sélectionnés parmi ceux qui ont au moins une connaissance de base des ordinateurs, de l'expérience en logiciels libres et open source ou un collaborateur potentiel en logiciels libres et open source afin de permettre des interactions uniformes d'atelier.

3. Les résultats

L'objectif est de réaliser les objectifs fixes; ainsi nous pouvons nous attendre

que les résultats de la formation soient:

- La sensibilisation sur les logiciels libres et open source oblige plus de gens à demander les applications et solutions des logiciels libres et open source et par conséquent engendre des opportunités pour la prospérité des entreprises orientées vers les logiciels libres et open source.
- La croissance d'une Communauté des logiciels libres et open source, qui en résulte, aura plus d'esprits orientés vers les logiciels libres et open source, les étudiants, les formateurs, et le plaidoyer et ainsi de suite.
- Avec ces derniers et plus d'avantages, il est possible de planifier un événement autour de logiciels libres et open source tels que des Cliques de logiciels libres et open source, Formation gratuite en logiciels libres et open source, la certification des logiciels libre et open source, et ainsi de suite.

4. Le contenu de la formation

La formation doit prendre en considération les conditions locales et l'environnement. Elle comportera trois modules, notamment

Module 1, Module 2 et une quelconque des autres modules énumérés ci-dessous:

- Module 1 : Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre
- Module 2 : Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres
- Module 3 : Communication pour les logiciels libres
- Module 4 : Concepts de base en entrepreneuriat
- Module 5 : Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciel libres
- Module 6: Formation aux logiciels libres
- Module 7: La plate-forme e-learning

La sélection des modules dépendra de la mission des groupes cibles et leurs niveaux de compréhension. Les éléments du contenu seront mis à la disposition des participants une semaine avant l'atelier.

5. Les personnes ressources (formateurs)

En tant que membre du groupe de Formateur-de-Formateurs sur les logiciels libres et open source je serai le formateur principal. Des formateurs auxiliaires seront recrutés au sein des institutions connexes des logiciels libres et open source et Anciens du groupe de Formateur-de-Formateurs sur les logiciels libres . Un appel sera lancé à GIZ et à FOSSFA pour la fourniture des formateurs manquants. Les formateurs qualifiés devront avoir une connaissance des logiciels libres et open source, expérience avérée en formation et excellence démontrée dans leurs domaines professionnels.

6. Les horaires et les lieux

Une séance d'atelier sera organisée pour une période de 5 jours (pas moins de 40 heures). Ce temps est juste assez long pour permettre aux participants de comprendre les contenus des matériels et les pratiques des modules des logiciels libres et open source sans s'ennuyer.

Les informations sur le lieu de l'atelier, les horaires pour les dates de commencement et de fin des séances des ateliers seront fixés et communiqués aux participants au moins quatre semaines à l'avance. Des dispositions pour l'hébergement à l'hôtel seront prises à l'égard des participants qui en auront besoin. Les organisateurs de l'atelier mettront en place un service de support par le biais du bureau d'assistance pour des questions post formation, de réservations de chambres, des inscriptions pour l'atelier, etc.

7. Les frais et les coûts

Les participants doivent contribuer pour un montant identifié pour l'atelier. Les formateurs seront payés à un taux identifié par jour.

8. Le parrainage et le marketing

FOSSFA et GIZ ont promis le financement et le soutien. Il est possible de solliciter un appui local pour cet atelier de formation, surtout auprès des sociétés et des institutions qui seront susceptibles de bénéficier de l'ajout de leur nom et profils à un tel événement. Donc, une brochure d'information de même qu'un appel pour le soutien et le parrainage contribueront énormément à l'obtention de soutien. Cela doit être fait à temps.

9. Les médias

La couverture médiatique s'avère cruciale pour un tel atelier et cela aidera à informer un plus grand nombre de personnes au sujet de l'Atelier. Un article dans le journal, un appel téléphonique lors du programme des Annonces à la Radio pourraient tous apporter une contribution à la vulgarisation.

10. L'évaluation du matériel didactique

Les fiches d'évaluation pour les didacticiels et les formateurs seront préparées et mises à la disposition des participants après chaque module. A la clôture de l'atelier, il y a un débat général sur les résultats et les processus de l'évaluation en vue de trouver les moyens pour l'amélioration. Cela offrira également une occasion pour discuter des questions qui sont d'intérêt ou des questions qui étaient omises en vue de faire des améliorations futures.

11. Budget

#	Activité	No	Taux/ jour	Tsh/ jour	TOTAL/ 5 jours
1	REVENUS				
1.1	Frais de Participation	20			
1.2	Total Revenus				
2	DEPENSES				
2.1	Centre avec ordinateurs	1			
2.2	Rafraîchissements	23			
2.3	Déjeuner	23			
2.4	Transport pour participants	20			
2.5	Papeterie	20			
2.6	Honoraires des formateurs	3			
2.7	Publicité et marketing	1			
2.8	Total Dépenses				
3	Imprévus / accessoires 10%				
4	TOTAL				

Le plan de déploiement national se concentrera sur la fourniture de formation d'abord aux étudiants universitaires, aux entrepreneurs BEE et d'autres entreprises créées par les indigènes d'Afrique du Sud. Le but est de responsabiliser ces groupes avec FOSS pour deux raisons majeures:

Transmettre les compétences nécessaires pour l'utilisation des applications FOSS visant à permettre et à donner la qualité aux processus d'affaires internes afin d'obtenir un avantage concurrentiel.

Former les groupes sur la façon d'intégrer les entreprises basées sur FOSS (le service conseil et la formation FOSS).

Les stratégies

La clé pour la réalisation de formations couronnées de succès réside dans la capacité d'attirer l'attention des participants, d'offrir une formation en Modèle d'Entreprise Africain basé sur des logiciels libres et open source hautement accrédité et internationalement reconnu, établir et maintenir un apprentissage continu en ligne et la plate-forme de réseautage pour les stagiaires. Ces formations prendront la forme d'un processus axé sur des stratégies :

- organiser un atelier préliminaire FOSS pour commercialiser le concept et la formation ;
- une place pour des séances de formation de courte durée avec les institutions locales et les universités ;

- clarifier la question de certification et d'agrément de la formation ;
- développer un modèle solide de durabilité.

Obtenir les participants

les participants viendront du secteur de l'industrie, des universités, des ONG et du secteur public y compris les technologues dans les départements gouvernementaux.

la commercialisation du concept des logiciels libres et open source ;

la commercialisation de la formation en logiciels libres et open source ;

le réseautage avec des collègues, anciens collègues de travail et des clients qui s'intéressent à l'Open.

Les critères d'évaluation des participants

- l'attitude ;
- les compétences ;
- le vif désir d'apprendre ;
- les raisons pour lesquelles les participants veulent faire la formation :
 1. une qualification en TI et/ou en affaires,
 2. les aptitudes en formation,
 3. le travail de plaidoyer précédent,
 4. les connaissances,
 5. la compréhension de base des logiciels libres et open source et/ou le rôle des TIC dans l'entreprise basique.

La durée du programme

2 semaines pour 2 mois

Le coût de formation ou les frais de participation

En tant que formateur certifié, je choisirai un nombre de modules, 2 et 4. Le reste des modules seront dispensés par des formateurs locaux et régionaux sous réserve de leur disponibilité. Au total il faudrait quatre formateurs pour la formation. Le coût des formateurs sera déterminé par FOSSFA et GIZ.

Taux prévisionnel par formateur par module sera obtenu de FOSSFA/GIZ.

Des modules à inclure dans votre formation

Provisoirement, tous les modules doivent être inclus:

- Introduction aux modèles d'entreprise FOSS émergents ;
- les études de cas de modèles d'entreprise africain ;
- la divulgation de FOSS ;
- les compétences en affaires ;
- les connaissances et compétences en affaires FOSS ;

- l'entreprise de formation FOSS.

Le parrainage

- des sociétés FOSS établies (Sun Microsystems) ;
- First National Bank ;
- des sociétés TIC ;
- les départements gouvernementaux (DST, SITA, Les Conseils Ruraux).

Le modèle de durabilité

La formation sera offerte comme un cours de courte durée par le biais de The Business Place et Monash et North West University.

Test Module 6



1. Quelques combinaisons gagnantes d'un formateur "idéal" en logiciels libres se trouvent ci-dessous. Laquelle ne l'est pas? La capacité à mobiliser les participants et lier le contenu à leur situation.

- (a) Une personnalité gagnante et la capacité à communiquer.
- (b) Expérience pratique en applications aux logiciels libres.
- (c) La capacité à programmer en Java et Visual Basic.

2. Lequel des éléments suivants n'est pas l'un des trois types d'interventions en formation pour les Formateurs en logiciels libres abordés dans le module 6.1 ?

- (a) Ceux qui ont les connaissances techniques des outils logiciels libres et qui utilisent certains progiciels, mais qui n'ont dirigé aucune formation de quelque nature que ce soit.
- (b) Ceux qui ont les connaissances et les compétences sur la façon d'organiser la formation en TIC pour adultes, qu'ils auraient acquises grâce à l'auto-apprentissage ou qui ont participé à une formation, mais n'ont dirigé aucune formation aux logiciels libres.
- (c) Ceux qui n'ont pas d'emploi et qui veulent s'occuper l'esprit
- (d) Ceux qui ont dirigé des programmes de formation aux logiciels libres, et qui ont les connaissances et les compétences sur la façon dont on organise la formation, mais n'ont pas formé d'autres formateurs.

3. Pourquoi est-il important que les formateurs utilisent les logiciels qu'ils vont utiliser lors de la formation ?

- (a) Ils les aident à se familiariser avec les caractéristiques et les fonctionnalités que le logiciel fournit et ils peuvent transmettre ce savoir à leurs stagiaires
- (b) Ils les aident à se vanter à propos des connaissances qu'ils ont
- (c) Ils les aident à dispenser de la formation dans un délai le plus court possible
- (d) Ils font qu'ils soient appréciés par les stagiaires

4. Les formateurs doivent considérer la formation comme une mise en scène: lequel des éléments suivants ne fait pas partie

des aspects de mise en scène?

- (a) Il y a le public (les participants)
- (b) Il y a le podium (salle de formation)
- (c) La performance de l'acteur (le formateur qui dispense la formation)
- (d) La performance du public (les cris)

5. La sélection des candidats peut se faire suivant les critères suivantes, à l'exception de:

(a) Veuillez contribuer au matériel! Cliquez ici "[Comment contribuer](#)"

6. Il y a, ci-dessous, certaines des certifications libre reconnaissables dans de nombreux pays. Laquelle n'est pas très reconnaissable quand il s'agit de la formation libre ?

(b) Veuillez contribuer au matériel! Cliquez ici "[Comment contribuer](#)"

7. Vous trouverez ci-dessous une liste de certaines des étapes impliquées dans la conception d'un cours/programme. Laquelle est faible par rapport aux autres sur la liste ?

(c) Veuillez contribuer au matériel! Cliquez ici "[Comment contribuer](#)"

8. Pourquoi est-ce que le développement du contenu de formation aux logiciels libres doit prendre connaissance du monde des logiciels propriétaires ?

9. Le diverger est décrit par les énoncés suivants sauf :

(d) Veuillez contribuer au matériel! Cliquez ici "[Comment contribuer](#)"

10. Le converger est décrit par les énoncés suivants sauf :

(e) Veuillez contribuer au matériel! Cliquez ici "[Comment contribuer](#)"



Questionnaire final pour tous les modules

Question 1 : Qui est appelé "père du Projet GNU"

- (1) Andrew S. Tanenbaum
- (2) Richard Stallman
- (3) Linus Torvalds
- (4) Bill Gates

Question 2 : Pourquoi est-il important que les formateurs utilisent les logiciels qu'ils vont utiliser lors de la formation?

- (1) Ils les aident à être évalués par les stagiaires.
- (2) Ils les aident à se familiariser avec les caractéristiques et les fonctionnalités que le logiciel fournit et ils peuvent transmettre cette connaissance à leurs stagiaires.
- (3) Ils les aident à se vanter de la connaissance qu'ils ont au sujet du logiciel
- (4) Ils les aident à dispenser la formation dans le plus court délai possible.

Question 3 : Quels avantages/restrictions s'appliquent aux standards ouverts

- (1) L'utilisation inefficace des ressources existantes
- (2) Manque de flexibilité
- (3) Moins d'options et donc moins d'opportunités pour optimiser
- (4) Risque plus faible et gérable

Question 4 : Laquelle des définitions suivantes décrit au mieux l'œuvre libre (Open Content)

- (1) Décrit le contenu qui a été mis dans un dépôt pour que tout le monde puisse y accéder tout juste pour la lecture mais pas pour une modification quelconque
- (2) Décrit une sorte d'œuvre créative quelconque publiée dans un format qui ne permet pas explicitement la copie et la modification de ces informations par n'importe qui, exclusivement par une organisation fermée, une firme ou un individu
- (3) Décrit l'open content uniquement pour la communauté des entrepreneurs

Question 5 : Comment les noms de marque des logiciels libres et open source sont-ils protégés?

- (1) Au moyen de licences telles que GPL3
- (2) A travers un système de surveillance communautaire en ligne
- (3) En mettant les clés de produit en demande
- (4) Les marques des logiciels libres et open source ne sont jamais protégées et

elles sont ouvertes pour toute personne qui souhaite les utiliser

Question 6 : Comment gérez-vous efficacement vos prospects?

- (1) Je contacte chacun des prospects et je reste en contact jusqu'à ce qu'à conversion ou je les rejette.
- (2) Je suis assez de produits leaders pour atteindre le niveau de production que je veux, mais il y a toujours des produits leaders qui ne sont pas suivis.
- (3) Il y a de nombreux produits leaders que je ne suis pas ou que je perds après le premier contact
- (4) Je réponds seulement à leurs appels

Question 7 : Quel est le degré d'efficacité de votre service à la clientèle?

- (1) J'attends seulement leur commande
- (2) Je maintiens un bon contact avec mes clients jusqu'à ce qu'une offre soit acceptée et puis je perds le contact.
- (3) Mes vendeurs m'appellent avant que je ne les appelle, mes acheteurs me quittent souvent, et je suis gêné d'appeler après avoir conclu parce que j'ai perdu le contact
- (4) Je parle à mes vendeurs répertoriés, à mes clients en attente, à mes acheteurs motivés au moins chaque semaine dans les délais prévus.

Question 8 : Lequel des énoncés suivants est une décision stratégique importante qu'une société doit prendre?

- (1) L'emplacement de la société
- (2) Quelle ressources humaine engager
- (3) Le Nom de la Société
- (4) Choisir ses clients et le marché

Question 9 : Quels sont les obstacles, le cas échéant, que vous pourriez percevoir chez les personnes qui ne souhaitent pas participer aux cours de formation au libre?

- (1) Méconnaissances des logiciels et open source
- (2) Mauvais marketing par les formateurs aux logiciels libre
- (3) La plupart des entreprises n'utilisent toujours pas les outils et services logiciels libres
- (4) Le coût exorbitant des frais de formation

Question 10 : Étant donné que votre projection du flux de trésorerie de votre entreprise en logiciels libres et open source indique un flux de trésorerie négatif de six mois sur toute la ligne, le PREMIER remède consisterait à :

- (1) Ramener votre projection du flux de trésorerie à la hausse par l'augmentation de ventes, la réduction des coûts et l'obtention de financement.
- (2) Des tentatives de vente de l'entreprise.
- (3) Rechercher des opportunités d'affaires alternatives.
- (4) Créer un nouvel état de de trésorerie

Question 11 : Dans le milieu des affaires, l'image de marques est considéré comme très importante. A quelle fin la marque est-elle principalement utilisée?

Montrez aux consommateurs vos propres produits.

- (5) Rehausser l'image d'un produit.
- (6) Aider à l'identification de votre produit.
- (7) Aider aux consommateurs à choisir un produit/service.

Question 12 : Lequel de ces énoncés n'est pas correct?

- (1) Les Relations publiques sont l'acte de gérer le flux des informations entre une organisation et le public
- (2) Les Relations avec les Médias se réfèrent à la façon dont les médias gèrent leurs relations avec le public en général afin de sauvegarder leur réputation
- (3) Les Relations Publiques peuvent consister en activités dans lesquelles une organisation peut s'impliquer afin de vulgariser une relation ou une image positive avec ses clients, voire tous les membres du public
- (4) Les Relations Publiques pourraient offrir à une organisation une publicité médiatique à bas coûts ou gratuitement

Question 13 : Certains des problèmes majeurs rencontrés par de nombreuses entreprises basées sur les logiciels libres et open source en Afrique sont les suivants :

- (1) Trouver des logiciels libres et open source qui correspondent à leurs activités
- (2) Une main-d'œuvre qualifiée qui est prête à travailler pour un bas salaire
- (3) L'acquisition de capitaux pour investissement
- (4) Trouver des clients pour leurs produits

Question 14 : La sélection de candidats pour la formation FOSS peut être faite en utilisant les critères ci-dessous, exceptée :

- (1) Le rôle et la fonction dans une organisation
- (2) Le niveau d'éducation
- (3) Le besoin identifié
- (4) Le Népotisme

Question 15 : Quand vous fournissez des solutions logiciels libres et open source, vous êtes payé pour ...

- (1) Le fonds de commerce
- (2) La qualification
- (3) Le service
- (4) Le produit

Question 16 : Le lancement d'une nouvelle entreprise comporte des risques, ainsi qu'un effort pour surmonter tous les... contre les idées novatrices.

- (1) L'inertie
- (2) La pression

- (3) L'attitude
- (4) Les protestations

Question 17 : Définir un modèle de revenus pour votre entreprise orientée vers les logiciels libres et open source vous aidera à réaliser les objectifs suivants excepté

- (1) Rester concentré sur une niche et un public cible
- (2) Vous donner une fondation pour les plans de développement pour votre produit ou service
- (3) Vous donner une bonne base pour la comptabilité
- (4) Fournir une base pour vos plans de marketing

Question 18 : Pourquoi est-il important de développer les matériels didactiques utilisant les langues locales ?

- (1) Afin d'attirer plus de monde et la participation des communautés locales
- (2) Pour concurrencer les matériels didactiques en langues étrangères
- (3) Pour recueillir de l'argent durant les processus de traduction
- (4) Pour se conformer aux politiques du gouvernement

Question 19 : En tant que formateur, on doit se préparer dans trois domaines clé, lesquels ? Un petit conseil: Il s'agit d'une question à réponses multiples !

- (1) Vous-même
- (2) La salle de classe
- (3) La lutte (le combat)
- (4) Le contenu

Question 20 : Une façon de créer un marché pour le libre est de persuader les utilisateurs actuels des TIC. Lequel des énoncés suivants dénature l'acte de persuasion ?

- (1) Montrer ce que font les autres
- (2) Montrer des comptes effrayants des utilisateurs de produits et de services concurrents
- (3) Montrer les points de vues exprimées par les utilisateurs
- (4) Montrer la pénurie de biens ou de services

Question 21 : Quels objectifs les initiatives de plaidoyer visent-elles à atteindre en fin de compte?

- (1) Agiter le ressentiment public contre le gouvernement
- (2) Influencer les choix des clients
- (3) Résoudre les différends politiques
- (4) Le changement de politique

Question 22 : Qu'est-ce que les effets de Réseau?

- (1) Le phénomène qui décrit comment les Produits dans un réseau augmentent en valeur pour les usagers au fur à mesure que le nombre d'utilisateurs diminue

(2) Le phénomène qui décrit comment les Produits dans un réseau augmentent en valeur pour les utilisateurs au fur à mesure que le nombre d'utilisateurs augmente

(3) Le phénomène qui décrit comment les Produits dans un réseau diminuent en valeur pour les utilisateurs au fur et à mesure que le nombre des utilisateurs augmente

Question 23 : Dans les affaires, un "Marketing Mix" comporte:

(1) Le Produit, le Prix, la Place, la Promotion

(2) Les personnes, les Produits, le Prix, la Place

(3) Le Prix, la Promotion, la Publicité, la Place

(4) Le Processus, les Personnes, la Preuve Physique, le Produit

Question 24 : Tout logiciel libre est un gratuiciel et tout gratuiciel est un logiciel libre.

(1) Vrai

(2) Faux

Question 25 : L'analyse S.W.O.T est principalement utilisée pour

(1) Déterminer les ventes d'une organisation.

(2) Déterminer les capacités d'une organisation.

(3) Déterminer si une organisation doit

(4) Déterminer si les nouveaux produits fonctionnent ou pas.

Question 26 : Pour cette question, veuillez lier le logiciel au groupe approprié

(1) Le Navigateur Internet

A. Open Office - Impress

(2) Apache

B. Traitement de texte

(3) Open Office – Writer

C. Firefox

(4) La Présentation

D. Serveur web

Question 27 : Laquelle des expressions suivantes n'est pas un modèle d'entreprise en logiciels libres et open source commun en Afrique?

(1) La formation aux logiciels libres et open source

(2) Le Service Conseil

(3) Le Développement de logiciel

(4) Les Fournisseurs de Solutions Web

Question 28 : Dans les affaires, le terme Coût Total de Possession (CTP) se réfère

(1) Aux frais de licence, au coût d'installation et de maintenance.

(2) Au coût de formation

(3) Au coût d'exploitation

(4) Au coût de vos actifs immobilisés

Question 29 : La licence du logiciel libre compatible GPL est

(1) Une licence permissive de logiciels libres non copyleft

- (2) Une licence de logiciels libres, et une licence copyright
- (3) Aucun des énoncés susmentionnés

Question 30 : Qui résout les bogues et les erreurs dans les logiciels libres

- (1) Les utilisateurs
- (2) Les développeurs
- (3) Tous les énoncés ci-dessus
- (4) Aucun des énoncés susmentionnés

Question 31 : Le processus de planification d'entreprise échoue parfois parce que

- (1) Le processus de planification est mal géré
- (2) Parce que les plans sont peu réalistes
- (3) Les planificateurs n'ont pas les compétences appropriées
- (4) Le gouvernement ne le soutient pas
- (5) 1 uniquement
- (6) 1 et 2 seulement
- (7) 1,2 et 3 seulement
- (8) 1,2,3 et 4

Question 32 : Qu'est-ce que la gestion de l'image de marque?

- (1) Le garnissage du logo de l'entreprise sur vos produits et services
- (2) C'est l'image propriétaire visuelle, émotionnelle, rationnelle et culturelle qu'on associe à une Société ou à un produit
- (3) Le fait de constamment afficher et associer vos produits avec d'autres produits populaires
- (4) Un slogan attrayant souvent utilisé pour accompagner la publicité de votre produit

Question 33 : Quelles sont les deux licences disponibles pour les matériels pédagogique?

- (1) La licence CISCO ainsi que la licence Ubuntu
- (2) La licence OpenICDL et la licence de Linux Professional Institute Certification License
- (3) La licence Creative Commons et GNU Free Documentation License
- (4) La licence Junior Level Linux Professional et GNU Free Documentation License

Question 34 : En vous engageant dans une entreprise basée sur les logiciels libres et open source, l'une de vos sources d'informations est une donnée secondaire. Qu'est-ce que les données secondaires?

- (1) Les données recueillies à partir des entretiens personnels.
- (2) Les données extraites des questionnaires.
- (3) Les données recueillies des matériels publiés.
- (4) Les données recueillies auprès des fournisseurs.

Question 35 : S'inscrire dans les différentes communautés des logiciels libres et open source, à la fois physiques et en ligne a un avantage fondamental. Lequel des énoncés suivants est vrai :

- (1) C'est un endroit où vous pouvez afficher votre compétence
- (2) Il y a une mine de compétences et de connaissances
- (3) Seuls ceux qui sont bien informés s'inscrivent
- (4) La communauté se trouve seulement en ligne

Question 36 : Ce qui suit constitue des sources de revenus pour la plupart des entreprises basées sur des logiciels libres et open source en Afrique, excepté :

- (1) La formation
- (2) Service après ventes
- (3) Effectuer des recherches
- (4) La publicité

Question 37 : Quelle est la raison la plus courante pour laquelle les gens créent des nouvelles entreprises?

- (1) Pour s'enrichir et pour travailler pendant moins d'heures
- (2) Parce qu'ils ne veulent pas travailler pour quelqu'un d'autre
- (3) Parce qu'ils n'ont pas d'autres alternatives
- (4) Pour travailler pendant moins d'heures

Question 38 : Comme une partie de la responsabilité sociale de la plupart des entreprises du libre abordées en Afrique, entreprenez les actions suivantes sauf

- (1) Créer gratuitement des sites Web pour des PME
- (2) Faire un don en argent au profit des projets et des Communautés des logiciels libres et open source
- (3) Retourner les modifications d'un code source à des communautés des logiciels libres et open source
- (4) Organiser des séminaires pour montrer aux gens comment copier un logiciel quelconque

Question 39 : Le concept d'innovation et de nouveauté fait maintenant partie.... de l'entrepreneuriat.

- (1) Intangible
- (2) Intégrale
- (3) Intégrée
- (4) Intelligible

Question 40 : Lesquels des éléments suivants sont normalement inclus dans les Ressources Éducatives Libres

- (1) Le contenu d'apprentissage: cours complet, matériels didactiques, objectifs d'apprentissage y compris la recherche et l'organisation de contenu, les systèmes de gestion du contenu et d'apprentissage, les outils du développement de contenu, et des communautés d'apprentissage en ligne.

(2) Les ressources d'implémentation: les licences de propriété intellectuelle pour promouvoir les outils de publication, les principes de conception, et la localisation du contenu.

(3) Les instructeurs: Les enseignants, les conférenciers et les professeurs

(4) 2,3 et 4

(5) 1 et 2

(6) 1,2 et 3

(7) Aucun

Question 41 : Lequel des énoncés suivants ci-dessous représente au mieux les raisons pour lesquelles le média communautaire pourrait être une chaîne de média plus utiles pour les PME qui souhaitent faire la promotion de leurs biens et services?

(1) Le média communautaire ne facture ni ne prélève d'impôt sur les populations locales qui souhaitent faire la promotion de leurs services

(2) Le média communautaire est beaucoup plus fiable que les radiodiffuseurs nationaux

(3) Les clients ont tendance à avoir une considération plus favorable pour les PME qui travaillent avec la communauté

(4) L'engagement du média communautaire au développement local a tendance à apporter un soutien aux entreprises locales

Question 42 : Lorsque vous louez un espace pour bureau, une boutique de support technique ou un entrepôt, comment vous protégez-vous contre le fait d'être lié par un bail même quand votre entreprise s'agrandit ?

(1) Devenir un ami personnel du propriétaire.

(2) Envisager d'ajouter de l'espace à un emplacement distant si nécessaire.

(3) Prévoir cette éventualité dans votre bail.

(4) Envisager de sous-louer vos locaux et d'emménager dans des locaux plus vastes.

Question 43 : Quel énoncé décrit au mieux les logiciels libres et open source?

(1) Les outils logiciels libres et open source n'appartiennent à personne.

(2) Le logiciel libre et open source offre la liberté d'utiliser, comprendre, modifier et distribuer des logiciels.

(3) Le logiciel libre et open source est anti droits d'auteurs.

(4) Le logiciel libre et open source est simplement un logiciel ou une méthode de développement d'un logiciel.

Question 44 : Les formateurs doivent considérer la formation comme une mise en scène: lequel des éléments ci-dessous ne fait pas partie des aspects de la mise en scène?

(1) Il y a les spectateurs (les participants)

(2) Il y a un podium (la salle de formation)

(3) La performance par le public (Crier)

(4) La performance par l'acteur (le formateur en charge de la formation)

Question 45 : Lequel des énoncés suivants n'est pas vrai à propos de faire les affaires dans le libre

- (1) Contribue au développement économique
- (2) Contribue à la création d'emplois
- (3) En compétition avec les logiciels propriétaires
- (4) Crée de la plus-value et des bénéfices par l'utilisation des outils et services des logiciels libres et open source

Question 46 : Quelles acteurs exigeront probablement de voir le plan d'affaires avant un nouvel investissement

- (1) La Banque
- (2) L'Agence de Recettes fiscales
- (3) Les fournisseurs
- (4) Les investisseurs
- (5) 1 uniquement
- (6) 1 et 4 seulement
- (7) 2 et 3 seulement
- (8) 1,2,3 et 4

Question 47 : Sula s'intéresse à la formation sur les libres. Un ami lui a conseillé sur la façon d'identifier les opportunités en utilisant un quelconque des stratégies ci-dessous. Selon votre jugement, laquelle des façons énumérées est faible.

- (1) Identifier les applications populaires (en étudiant les téléchargements à partir des forges) que utilisent des gens et créer une formation basé sur eux
- (2) Attendre que les amis apportent des nouvelles à propos de certaines opportunités de formation
- (3) Participer (soit activement soit passivement) aux conférences, aux ateliers des TIC et à d'autres événements tels que Software Freedom Day pour s'informer au sujet des besoins en formation.
- (4) S'abonner aux bulletins d'informations, aux listes de diffusion, et participer aux forums pertinents relatifs aux renseignements concernant leurs besoins en formation

Question 48 : La plupart des Entreprises basées sur les logiciels libres et open source produisent des solutions basées sur le Web en utilisant

- (1) SAJO-Sun Microsystem, Apache, Java et Oracle
- (2) LNMP-Linux Ngix MySQL Perl
- (3) LAMP-Linux Apache MySQL PHP
- (4) ASP.NET, IIS et SQL Server

Question 49 : Pourquoi est-ce que les petites entreprises sont importantes à l'économie d'un pays

- (1) Elles créent des emplois
- (2) Elles peuvent fournir un support expert aux plus grandes sociétés

- (3) Elles peuvent être des innovateurs en matière de nouveaux produits
- (4) Elles font la concurrence aux grandes sociétés
- (5) 1,2 et 3 seulement
- (6) 1 uniquement
- (7) 1,2,3 et 4
- (8) 1 et 3 seulement

Question 50 : Vous trouverez ci-dessous certaines des combinaisons gagnantes d'un formateur "idéal" des libres. Laquelle ne l'est pas?

- (1) Une personnalité gagnante et la capacité de communiquer.
- (2) L'expérience pratique sur les outils logiciels libres et open source
- (3) La capacité de programmer en Java et en Visual Basics
- (4) Être un Formateur Technique Certifié (FTC+)

Les matériaux de formation disponibles

VIII

Le tableau suivant vous donne une vue d'ensemble de la gamme de matériels libres disponibles. Cet ensemble de matériels est particulièrement adapté pour être utilisé pour des formations au sein des associations TIC, leurs organisations membres, des institutions de formation TIC ainsi que dans les universités. Pour plus d'information, y compris des services tels que l'utilisation des formateurs d'ict@innovation ou l'option d'e-learning, veuillez contacter le Community Empowerment Manager (CEM) d'ict@innovation : cem@fossfa.net

Ensemble du matériel de formation (Module 1-6): « Entreprendre avec les logiciels libres en Afrique! Matériel de formation sur les Modèles d'Entreprises africains spécialisées dans les logiciels libres»	
Manuel & Manuel pour Formateurs Introduction, les objectifs généraux d'apprentissage, les séances et le calendrier, la méthode de prestation, la durée, les renseignements généraux sur le contenu principal, les outils d'animation tels que les devoirs, les exercices, des questions clé pour débats, les évaluations et études de cas	http://www.ict-innovation.fossfa.net/node/4252
Modèles de Présentations pour Formateurs Matériel diaporama pour les contenus principaux du Module 1-6	http://www.ict-innovation.fossfa.net/node/4252
Test Final pour Évaluation Test en ligne	http://www.ict-innovation.fossfa.net/node/4252
Fiches d'évaluation Un ensemble complet de fiches d'évaluation pour évaluer la formation, globalement et par module 1-6	http://www.ict-innovation.fossfa.net/node/4252
Les formateurs ict@innovation Contactez les formateurs basés en Afrique, expérimentés dans le domaine du cours	http://wiki.it-invent.org/index.php/Free_Your_IT_Business_in_Africa_Trainers/fr
Collection d'exercices et devoirs achevés	http://www.ict-innovation.fossfa.net/node/4252

<p>Ensemble des outils de formation dérivés :</p> <p>Pour plus d'informations sur la façon dont vous pouvez contribuer à l'amélioration du matériel de formation et comment reconnaître correctement cet ensemble de matériel de formation en tant que source, voir ici: http://www.ict-innovation.fossfa.net/wiki/national-training-courses</p>	<p>http://www.ict-innovation.fossfa.net/wiki/national-training-courses</p>
<p>Ensemble de tous les téléchargements, en un unique fichier zip</p>	<p>http://www.ict-innovation.fossfa.net/node/4252</p>

Pour plus d'informations, voir : <http://www.ict-innovation.fossfa.net>

Les formateurs d'ict@innovation disponibles

IX

Plus de 100 formateurs africains

Pour une liste complète des plus de 100 formateurs (anglophones et francophone) qualifiés pour l'animation du cours « ict@innovation: Entreprendre avec les logiciels libres en Afrique ! », veuillez cliquer: <http://www.ict-innovation.fossfa.net/wiki/public-wiki/course-advanced-african-foss-business-models/FBMTrainers>. Ce lien vous mène aux formateurs qui ont été formés dans le cadre d'une formation-de-formateurs d'ict@innovation.

Les formateurs nommés dans le table ci-dessous ont acquis l'expérience supplémentaire en l'animation de la formation-de-formateurs francophone d'ict@innovation.

	Module	Formateurs basés en Afrique francophone
Module 1	Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre	Omar Cissé, Stéfano Amekoudi (Sénégal); Aboubacar Fodé Camara (Île Maurice) Plus de formateurs
Module 2	Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres	Omar Cissé, Stéfano Amekoudi (Sénégal); Aboubacar Fodé Camara (Île Maurice) Plus de formateurs
Module 3	Communication pour les logiciels libres	Olivier Kouami (Togo); Stéfano Amekoudi (Sénégal) Plus de formateurs
Module 4	Concepts de base en entrepreneuriat	Omar Cissé, Yann Le Beux (Sénégal); Aboubacar Fodé Camara (Île Maurice) Plus de formateurs
Module 5	Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciels libres	Olivier Kouami (Togo); Yann Le Beux (Sénégal); Aboubacar Fodé Camara (Île Maurice) Plus de formateurs
Module 6	Formations aux logiciels libres	Olivier Kouami (Togo); Stéfano Amekoudi (Sénégal) Plus de formateurs

Ce manuel doit son origine et son évolution continue aux engagements inébranlables d'experts en logiciels libres dévoués dans les domaines des affaires, de la gestion, de l'éducation et de la formation, de droit, des médias et communication et les défenseurs de logiciels libres et open source. Le programme [ict@innovation](http://www.ict-innovation.fossfa.net) de FOSSFA et GIZ voudraient remercier plus particulièrement la « Content Creation Community » (groupe 3C) d'avoir valorisé les meilleures pratiques régionales et compilé des exemples de modèles d'entreprise et d'avoir commercialisé des compétences connexes dans le domaine des logiciels libres et open source en Afrique.

En décembre 2008, un appel en direction de "Co-editors for materials on FOSS Business Models in Africa" était lancé comme une première étape en vue de développer et de mettre en œuvre un programme de formation de haut niveau sur « Entreprendre avec les logiciels libres en Afrique ! » destinés aux entreprises basées sur les TIC. En réponse à cet appel, neuf co-rédacteurs en chef ont été recrutés; ces derniers étaient rejoints par neuf autres bénévoles. En outre, le groupe 3C a eu la chance d'avoir une équipe de personnes ressource, qui a offert son soutien et des conseils d'experts tout au long de la phase du développement du programme. La création du matériel de formation a été facilitée par Dr Sulayman K. Sowe d'UNU-MERIT.

Les listes suivantes vous donnent une vue d'ensemble de tous les collaborateurs – pour les contacter, consultez cette liste en ligne: <http://www.ict-innovation.fossfa.net/wiki/public-wiki/african-foss-business/training-material-content-creation>.

Des informations supplémentaires sur l'ensemble des collaborateurs sont disponibles en ligne à : http://www.ict-innovation.fossfa.net/search/user_advanced (Servez-vous de la fonction de recherche pour trouver le profil.)

Nom	Pays	Ville	Rôle dans 3C
Alex Gakuru	Kenya	Nairobi	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef
Andrea Götzke	Allemagne	Berlin	Coordination de création de programme pour le programme ict@innovation
Arjan de Jager	Pays-Bas	Utrecht	® Personne ressource
Arnold Pietersen	Afrique du Sud	Johannesburg	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef

Nom	Pays	Ville	Rôle dans 3C
Balthas Seibold	Allemagne	Bonn	Rédacteur en chef, création de programmes, pour le programme GIZ ict@innovation
Celso Timana	Mozambique	Maputo	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef
Clara Alice Chirwa	Malawi	Blantyre	Contributrice de contenu et co-rédacteur en chef
Derek Lakudzala	Malawi	Limbe	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef
Faye Macheke	Afrique du Sud	Cape Town	Contributeur de contenu et co-éditeur (bénévole)
Foibe Kalipi	Namibie	Windhoek	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
François Letellier	France	Grenoble	® Personne ressource
Frank Tilugulilwa	Tanzanie	Dar es Salaam	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Frederick Yeboah	Ghana	Accra	Équipe principale formation/animation pour la formation-de-formateurs "African FOSS Business Models"
George Nyambuya	Afrique du Sud	Johannesburg	Coordination de création de programme pour le programme ict@innovation
Geraldine de Bastion	Allemagne	Bonn	Coordination de création de programme pour le programme ict@innovation
Gregor Bierhals	Pays-Bas	Maastricht	Personne ressource (UNU-MERIT)
Glenn McKnight	Canada	Ottawa	Personne ressource
Irene Fernandez Monsalve	Espagne	Madrid	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Nhlanhla Mabaso	Afrique du Sud	Johannesburg	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef
Joseph Sevilla	Kenya	Nairobi	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
James Wire Lunghabo	Ouganda	Kampala	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Kim Tucker	Afrique du Sud	Pretoria	® Personne ressource
Karsten Gerloff / Andreas Meiszner	Pays-Bas	Maastricht	Équipe de coordination du Pillar A (UNU-MERIT)

Nom	Pays	Ville	Rôle dans 3C
Kofi Kwarko	Ghana	Accra	Équipe principale formation/animation pour la formation-de-formateurs sur "African FOSS Business Models"
Nico Elema	Afrique du Sud	Cape Town	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Paschalia Ndungwa Ouma	Ouganda	Kampala	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Petra Hagemann	Allemagne	Bonn	Rédacteur en chef, création de programmes, pour le programme GIZ ict@innovation
Philipp Schmidt	Afrique du Sud	Cape Town	® Personne ressource
Rishab A. Ghosh	Pays-Bas	Maastricht	® Personne ressource
Samer Azmy	Égypte	Cairo	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Shirley Akasreku	Ghana	Accra	Équipe principale formation/animation pour la formation-de-formateurs sur ict@innovation FOSS Business Models Training
Dr Sulayman K Sowe	Pays-Bas	Maastricht	Animateur, rédacteur principal, création de programmes
Thomas Jonas	Namibie	Windhoek	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef (bénévole)
Timothy Kasolo	Zambie	Lusaka	Contributeur de contenu et co-rédacteur (bénévole)
Victor van Reijswoud	Pays-Bas	Utrecht	® Personne ressource
Yese Bwalya	Zambie	Lusaka	Contributeur de contenu et co-rédacteur en chef
Omar Cissé	Sénégal	Dakar	Contributeur francophone, Équipe principale formation/animation pour la formation-de-formateurs sur "Entreprendre avec les Logiciels Libres en Afrique"
Stéfano Amekoudi	Sénégal	Dakar	Contributeur francophone, Équipe principale formation/animation pour la formation-de-formateurs sur "Entreprendre avec les Logiciels Libres en Afrique"
Karim Sy	Sénégal	Dakar	Contributeur francophone
Nnenna Nwakanma	Côte d'Ivoire	Abidjan	Contributeur francophone

Contributeurs sur les études de cas du module 2

Cas 2.1	Karim Sy , Président du Conseil d'administration Maarch Sénégal Yves Christian Kpakpo , Directeur général, Maarch Sénégal	Recueilli et compilé par Stefano Amekoudi (Sénégal)
Cas 2.2	Joeri Poesen , Directeur général, Bantalabs (Sénégal)	Recueilli et compilé par Yann LeBeux (Sénégal)
Cas 2.3	Yves Miezán Ezo , Directeur (Côte d'Ivoire)	Recueilli et compilé par Nnenna Nwakanma (Côte d'Ivoire)
Cas 2.4	Eric Kouam , Co-fondateur, Libre TIC (Sénégal)	Recueilli et compilé par Stefano Amekoudi (Sénégal)
Cas 2.5	Omar Cissé , Co-fondateur, 2SI (Sénégal)	Recueilli et compilé par Omar Cissé (Sénégal)
Cas 2.6	Wilner Junior Boussougou , Directeur de la formation et de la Recherche, EC2LT (Sénégal)	Recueilli et compilé par Stefano Amekoudi (Sénégal)
Cas 2.7	Kossi Ange Douti , Co-fondateur, Consultant open source, Dakilinux (Togo)	Recueilli et compilé par Stefano Amekoudi (Sénégal)
Cas 2.8	Anouchka Wayoro , Responsable Production (Côte d'Ivoire)	Recueilli et compilé par Nnenna Nwakanma (Côte d'Ivoire)

Les cas complémentaires ont été conçus, effectués et compilés par Dr Sulayman K. Sowe (UNU-MERIT, Pays-Bas), avec les contributions de :

- Dorcas Muthoni, Présidente-Directrice Générale d'OpenWorld Ltd. (Kenya)
- Nico Elema, Président-Directeur Général de GIS Global Image (PTY) Ltd. (Afrique du Sud)
- Nkem Uwaje. Présidente-Directrice Générale de Future Software Resources Ltd. (Nigeria)
- Kin Le Roux, Président-Directeur Général de Linux Holdings (Pty) Ltd. (Afrique du Sud)
- Wire James Lunghabo, Président-Directeur Général de Linux Solutions Ltd. (Ouganda)
- Nahom Tamerat Endale, Président-Directeur Général d'Amest Santim Systems PLC Ltd. (Éthiopie)
- Celso D. Timana, Président-Directeur Général de CENFOSS Ltd. (Mozambique)

Le document (version 1.1) a été revu et corrigé par le comité de correction suivant:

- Dr Venant Palanga (Togo),
- Ibrahim Alio Sanda (Niger),
- Tania Attiba (Bénin),
- Olévié Kouami (Togo).

APRIL Association de Promotion et de Défense du Logiciel Libre

AUF Agence Universitaire de la Francophonie

AfNOG African Network Operators Group (ou Réseau africain des opérateurs)

AfriNic African Network Information Center

BRIC Brésil, Russie, Inde, Chine (acronyme qui désigne la réunion virtuelle de 4 pays dits « émergents » au plan de leur poids dans l'économie mondiale, le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine. Depuis 2011, un cinquième pays s'était ajouté : Afrique du Sud)

BSD Berkeley Software Distribution

C3LD Centres Linux et Logiciels Libres pour le Développement

CA Chiffre d'Affaire

CCV Coût du Cycle de Vie

CLUF Contrat de Licence Utilisateur Final

CMS Content Management System, logiciel dénommé en français système de gestion de contenu (SGC)

COTS Commercially available Off-The-Shelf

CSS Cascading Style Sheet

CTDP Coût Total de Droit de Propriété

CVS Concurrent Versions System, un système de gestion de versions

DSI Directeur des Systèmes d'Information

DTD Document Type Definition

FLOSS Free/Libre and Open Source Software

FOSS Free and Open Source software

FSF Free Software Foundation

GFDL GNU Free Documentation License

GNU GNU's Not UNIX

GPL GNU General Public License ou en français Licence publique générale GNU

GUI Graphical user interface (ou Interface graphique)

ICDL International Computer Driving Licence

ICT4D ICT for Development (TIC pour le développement)

IDE Integrated Development Environment (ou Environnement de développement intégré)

IOSN International Open Source Network

LAMP Linux, Apache, MySQL, PHP (ou Perl ou Python)

LPIC Linux Professional Institute Certification

LUG Linux Users' Groups (ou Groupes d'Utilisateurs de Linux / de logiciels)

libres)

MIOS Normes d'Interopérabilité Minimum

MIT Massachusetts Institute of Technology

MPL Mozilla Public License (ou Licence publique Mozilla)

OCDE Organisation de Coopération et Développement Économique

OER Open Education Resources

ONG Organisation Non Gouvernementale

OS Operating System (ou Système d'Exploitation)

OSI Open Source Initiative

OSS Open Source Software

PAO Publication Assistée par Ordinateur

PDG Président-Directeur Général

PIB Produit Intérieur Brut

PME Petites et Moyennes Entreprises

POTS Proprietary Off-The-Shelf

REL Ressources Éducatives Libres

RFP Request For Proposal

RP Relation Publique

RSI Retour Sur Investissement

SAV Service Après-Vente

SIG Systèmes d'Information Géographique

SWOT S-trengths (forces), W-eaknesses (faiblesses), O-pportunities (opportunités), T-hreats (menaces)

TCO Total Cost of Ownership (ou coût de revient total)

TIC Technologies de l'Information et de la Communication

TVA Taxe sur la Valeur Ajoutée

UNESCO United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Organisation des Nations Unies pour l'Éducation, la Science et la Culture)

URL Uniform Resource Locator (ou localisateur uniforme de ressource)

W3C World Wide Web Consortium

MODULE 1: INTRODUCTION AUX MODÈLES D'ENTREPRISE DU LOGICIEL LIBRE.....	15
Introduction.....	15
Séances et calendrier.....	16
1.1. Concepts généraux du logiciel libre.....	17
Introduction.....	17
1.1.1. Concepts et terminologie.....	18
1.1.2. Explorer la signification de «libre».....	19
1.1.3. La naissance du logiciel libre.....	19
1.1.4. L'histoire de Linux.....	20
1.1.5. Le modèle de développement des logiciels libres : La cathédrale contre la foire ou le bazar.....	22
1.1.6. Caractéristiques du processus de développement des logiciels libres.....	22
1.1.7. Le débat: logiciels libres contre logiciels propriétaires.....	24
1.1.8. Quelques mythes au sujet du logiciel libre et open source.....	24
1.1.9. Exemples de logiciels libres et open source.....	25
a) Liste de quelques logiciels libres qui fonctionnent sur Microsoft Windows, GNU/Linux, Apple , Unix et les systèmes d'exploitation BSD.....	26
b) Liste des applications web logiciels libres.....	28
Module 1.1: Évaluation.....	28
1.2. Les Modèles d'entreprise du logiciel libre : Généralités	30
Introduction.....	30
1.2.1. L'industrie du logiciel libre.....	30
Les sociétés de services horizontaux.....	31
Les entreprises verticales ou des service entreprises du libre.....	34
1.2.3. Les politiques gouvernementales en faveur du libre pour les pays émergents et en voie de développement.....	35
La parabole de l'eau et du lait.....	35
Le cas du Pérou.....	36
Le cas du Vietnam.....	36
Module 1.2 : Évaluation.....	37
1.3. Évolution des communautés du logiciel libre et open source et les marchés de logiciels	38
Introduction.....	38
1.3.1. Coûts de production, exemplaires, et distribution.....	38
Qu'est ce qui change avec le libre ?	39
1.3.2. Effets de réseau et incompatibilité.....	39
Qu'est ce qui change avec le libre ?	40
Module 1.3 : Évaluation.....	41
1.4. Modèle de licence du logiciel libre et open source	41
Introduction.....	41
1.4.1. Des licences courantes et les 4 libertés du libre.....	42
1.4.2. Les licences, clé de voûte des logiciels libres.....	42

1.4.3. Les principaux types de licences de logiciels libres.....	43
1.4.4. La double licence.....	44
1.4.5. Ressources pour les licences du logiciel libre et open source	45
Module 1.4 : Évaluation.....	45
1.5. Ressources du logiciel libre et open source pour rester à jour sur l'éco-espace	46
Introduction.....	46
1.5.1. Informations, interviews et conférences sur les logiciels libres et open source et les affaires	46
1.5.2. Trouver et choisir ses progiciels	47
1.5.3. Réseaux/institutions liées aux logiciels libres et open source.....	48
Module 1.5 : Évaluation.....	48
1.6. Multimédia.....	48
Introduction.....	49
Ressources audiovisuelles.....	49
Revolution OS.....	49
Philosophie et histoire du mouvement du logiciel libre.....	49
Histoire de Linux : 20 ans du noyau Linux.....	49
Linux ou La communauté enfin libre.....	49
Encore plus de vidéos.....	49
Compréhension auditive.....	50
Références.....	50
Devoirs et Réponses.....	50
Test Module 1.....	51

MODULE 2: MODÈLES D'ENTREPRISES AFRICAINES BASÉS SUR LES LOGICIELS LIBRES..... 62

Introduction.....	62
2.1. Cas de Maarch.....	64
2.2. Cas de Bantalabs.....	67
2.3. Cas de Inno3.....	71
2.4. Cas de Libre-TIC.....	76
2.5. Cas de 2SI.....	79
2.6. Cas de EC2LT-RTN.....	82
2.7. Cas de Dakilinux-Togo.....	85
2.8. Cas de Ada Group.....	89
2.9. Taxonomie de Modèles d'Entreprise basés sur les logiciels libres et open source	92
2.9.1. Introduction aux modèles d'entreprise en logiciels libres et open source.....	92
2.9.2. La taxonomie des modèles d'entreprise basés sur les logiciels libres.....	94
2.9.2.1. La sélection de logiciels.....	96
2.9.2.2. L'installation.....	97
2.9.2.3. L'intégration.....	97
2.9.2.4. La formation.....	97
2.9.2.5. La maintenance et l'assistance.....	98
2.9.2.6. La migration des logiciels.....	99
2.9.2.7. La consultance.....	100
2.9.2.8. La localisation et l'internalisation.....	100

2.9.2.9. Le développement de logiciels et la personnalisation.....	102
2.9.2.10. La certification.....	102
2.9.2.11. D'autres modèles d'affaires.....	103
2.9.2.12. Le statut des politiques en matière de logiciels libres en Afrique.....	104
Module 2.9 : Évaluation.....	106
Devoirs et réponses.....	106
Études de cas complémentaires : Exemples d'Afrique du Sud et Australe.....	110
a) L'expérience d'OpenWorld Ltd.....	110
Résumé.....	110
Introduction.....	110
Principale activité de logiciel libre et open source.....	111
Services.....	111
Les leçons tirées.....	111
Conclusion.....	111
b) Le cas de GIS Global Image Ltd.....	112
Résumé.....	112
Introduction.....	112
Les produits et services.....	113
Avantages acquis grâce à des logiciels libres et open source.....	113
Les défis dans la conduite des affaires en logiciels libres et open source.....	114
Facteurs-clés pour utiliser avec succès le logiciel libre et open source.....	115
Le modèle de génération de revenus.....	116
Travail en réseau.....	116
Leçons retenues.....	116
c) FutureSoft : Redynamiser les ressources des logiciels par le biais de logiciels libres et open source.....	117
Résumé.....	117
Introduction.....	117
Vision d'affaires en logiciels libres et open source.....	118
Travail en réseau.....	118
Le modèle de génération de revenus.....	118
Leçons retenues.....	119
Conclusion.....	119
d) Linux Holdings (Pty) Ltd : Former les utilisateurs de Linux en Afrique du Sud.....	119
Résumé.....	119
Introduction.....	119
La vision d'entreprises en logiciels libres et open source.....	120
Le modèle pour générer des revenus.....	121
Travail en réseau.....	121
e) L'expérience de Linux Solutions.....	122
Résumé.....	122
Introduction.....	122
La vision d'entreprise en logiciels libres et open source.....	123
Services.....	124
Leçons retenues.....	124
f) L'expérience d'Amest Santim Systems PLC.....	125
Résumé.....	125
Introduction.....	125
La vision d'entreprises en logiciels libres et open source.....	126
Leçons tirées.....	126
Barrières à l'entrée.....	127
Conclusion.....	127
g) CENFOSS - Utilisant les logiciels libres et open source pour les affaires.....	127
Introduction.....	128
Quels services ou quelles solutions logicielles sont offertes?.....	128
Lien avec d'autres sociétés, agences, ONG et le gouvernement.....	129

Qui sont nos cibles ?.....	129
Leçons retenues.....	131
Conclusion.....	131
Test Module 2.....	131

MODULE 3: COMMUNICATION POUR LES LOGICIELS LIBRES..... 137

Introduction.....	137
--------------------------	------------

Séances et calendrier.....	138
-----------------------------------	------------

3.1. Les stratégies en matière de relations publiques et de plaidoyer.....	139
---	------------

Introduction.....	139
3.1.1. Tirer une meilleure partie de vos efforts en matière de relations publiques.....	140
3.1.2. Les stratégies médias.....	142
3.1.3. Les événements internationaux et nationaux.....	143
3.1.4. Les conférences sur les TIC.....	143
3.1.5. Médias communautaires.....	143
3.1.6. Réseaux sociaux.....	144
Module 3.1: Évaluation.....	144

3.2. Le plaidoyer en faveur des logiciels libres et open source.....	145
---	------------

3.2.1. La mise en œuvre de l'initiative du plaidoyer en faveur de logiciels libres et open source.....	145
3.2.1.1. Pensez global.....	148
3.2.1.2. Soyez clair à propos de ce que vous vendez.....	149
3.2.2. Développer des tactiques de plaidoyer.....	149
3.2.2.1. Développer et délivrer des messages.....	149
3.2.2.2. Modèles de messages de plaidoyer.....	150
3.2.2.3. Quel est le contenu d'un message de plaidoyer ?.....	151
3.2.2.4. Ce que vous devez savoir au sujet de votre public cible.....	152
3.2.2.5. Travail en réseau en vue de la collecte des informations.....	153
3.2.2.6. Délivrer des messages stratégiquement.....	154
3.2.2.7. L'utilisation de tactiques de plaidoyer.....	154
Module 3.2 : Évaluation.....	156

3.3. Les outils de plaidoyer en ligne.....	156
---	------------

Introduction.....	156
3.3.1. Les outils technologiques.....	157
3.3.2. Développement de coalition en réseautage.....	158
3.3.2.1. Donner et obtenir des informations.....	159
3.3.2.2. Évaluez la valeur du contact.....	159
3.3.2.3. Formez une alliance stratégique.....	159
3.3.2.4. Maintenance.....	159
Module 3.3: Évaluation.....	160

3.4. Création d'un marché et d'une marque de logiciels libres en Afrique.....	161
--	------------

Introduction.....	161
3.4.1. Qu'est-ce que la marque ?.....	161
3.4.2. Logiciels libres et la gestion de la marque.....	162
La protection de la marque individuelle.....	162
Protéger la marque de logiciels d'entreprise.....	162
3.4.3. Les politiques de la marque de logiciels libres et open source.....	163
3.4.4. Stratégie de marque rentable pour les petites entreprises.....	165
Les 5 P de la Marque.....	165
3.4.5. Un marché potentiel pour les logiciels libres et open source.....	166
Persuader les utilisateurs actuels de TIC.....	166
3.4.6. Créer une masse critique.....	166
Module 3.4: Évaluation.....	167

Devoirs et Réponses.....	168
Test Module 3.....	168
MODULE 4: CONCEPTS DE BASE EN ENTREPRENEURIAT.....	177
Séances et Calendrier.....	178
Références.....	224
Devoirs et Réponses.....	225
MODULE 5: LES CONCEPTS DE BASE SUR L'ENTREPRENEURIAT AUTOUR DES LOGICIELS LIBRES.....	226
Introduction.....	226
Séances et Calendrier.....	227
5.1. Comment une entreprise basée sur les logiciels libres se distingue des autres types d'entreprise.....	228
Introduction.....	228
5.1.1. Les flux de revenus.....	229
5.1.2. Ciblage des activités pour créer de la valeur ajoutée.....	229
5.1.3. La relation entre le fournisseur et le client.....	230
Module 5.1: Évaluation.....	231
5.2. Les Communautés de logiciels libres et open source.....	231
Introduction.....	232
5.2.1. Déroulement de l'apprentissage sur différents niveaux.....	232
5.2.2. Les communautés de logiciels libres et open source et votre entreprise...	232
Module 5.2 : Évaluation.....	233
.....	235
5.3. Concurrence, coopération – coopétition.....	235
Introduction.....	235
5.3.1. La concurrence dans un environnement d'affaires en logiciels libres et open source.....	235
5.3.2. Travailler dans des réseaux d'entreprises basées sur les logiciels libres et open source.....	236
Module 5.3 : Évaluation.....	237
5.4. La commercialisation des logiciels libres et open source.....	237
Introduction.....	237
5.4.1. Les clients et les marchés à cibler.....	237
5.4.2. Surmonter les obstacles à l'adoption des logiciels libres et open source...	238
5.4.2.1. Disponibilité de support.....	238
5.4.2.2. La disponibilité d'applications:.....	238
5.4.2.3. La qualité des logiciels.....	239
5.4.2.4. Les préoccupations juridiques.....	239
5.4.2.5. Des appréhensions personnelles à prendre en compte.....	239
5.4.3. Le débat sur le coût du cycle de vie (CCV).....	240
5.4.4. Faire le plaidoyer pour votre solution de logiciels libres et open source...	241
Module 5.4 : Évaluation.....	241
5.5. Les stratégies de logiciels libres et open source.....	242
Introduction.....	242
5.5.1. Les stratégies de logiciels libres et open source.....	243
5.5.2. Les activités commerciales.....	244
5.5.3. Décisions managériales.....	244
Module 5.5: Évaluation.....	245

5.6. Innovation dans l'entreprise orientée vers les logiciels libres.....	246
Introduction.....	246
5.6.1. Innovation contre banalisation.....	246
5.6.2. L'utilisation des logiciels libres dans une stratégie d'innovation.....	247
5.6.3. Innovation ouverte.....	248
5.6.3.1. Là où l'innovation se produit dans les logiciels libres et open source.....	248
Module 1.1: Évaluation.....	249
Références.....	249
Devoirs et réponses.....	250
Test Module 5.....	251
MODULE 6: FORMATIONS AUX LOGICIELS LIBRES.....	252
Introduction.....	252
Séances et calendrier.....	253
6.1. Devenir formateur en logiciels libres.....	254
6.1.1. Les caractéristiques d'un Formateur en logiciels libres et open source.....	254
6.1.2. Les Types d'Intervention en Formation.....	255
Évaluation.....	256
6.2. La formation en logiciels libres comme opportunités d'affaires.....	257
6.2.1. Identification d'opportunités d'affaires en logiciels libres.....	257
6.2.2. Étude de cas.....	258
6.2.3. Identification des opportunités en formation.....	259
6.2.4. La commercialisation des formations.....	260
6.2.5. Les certifications en logiciels libres	260
OpenICDL.....	260
Linux Professional Institute Certification (LPIC).....	261
La certification Linux Junior (LPIC-1).....	261
La certification Linux avancée (LPIC-2).....	262
La certification Linux Senior (LPIC-3).....	262
Certifications Ubuntu.....	263
Ubuntu Certified Professional.....	263
Le déploiement du serveur Ubuntu dans une entreprise.....	263
La formation Ubuntu pour ordinateur de bureau.....	264
Évaluation.....	264
6.3. L'organisation des formations.....	265
6.3.1. La conception du cours et le développement du curriculum.....	265
6.3.2. Développement de matériel didactique.....	265
6.3.3. Licence du matériel de cours.....	266
Creative Commons.....	266
GNU Free Documentation License (GNU FDL ou tout simplement GFDL).....	266
6.3.4. Se préparer pour le cours.....	267
1. Les matériels.....	267
2. L'instruction.....	267
Travaillez sur votre présentation.....	268
La répétition.....	268
Le chronométrage.....	268
Notes.....	269
Matériels et supports.....	269
6.3.5. Préparation de votre salle de formation.....	270
Installation Physique.....	270
6.3.6. Le début de la séance de formation.....	270
Répondre aux attentes des stagiaires.....	270

6.3.7. Clôturer votre séance de formation.....	271
Évaluation.....	271
6.4. Les ressources éducatives libres et contenus libres.....	272
6.4.1. Ressources éducatives libres (REL).....	272
Historique.....	272
REL et logiciels libres.....	273
Alignement avec la communauté des logiciels libres.....	273
Les meilleures pratiques et les communautés pour les contributeurs REL.....	273
6.4.2. Œuvre libre.....	274
La définition technique.....	275
L'histoire.....	275
Évaluation.....	275
6.5. Les aptitudes en communication.....	275
6.5.1. Les quatre styles d'apprentissage.....	276
Si vous êtes du style d'apprentissage divergent.....	276
Si vous êtes du style d'assimilation	277
Si vous êtes du style convergeant.....	278
Si vous êtes du style accommodant	279
Mon style de formation.....	281
Le convergent (AC/AE).....	281
Le divergent (CE / RO).....	282
L'assimilateur (AC / RO).....	282
L'accommodant (CE / AE).....	282
Exercice individuel.....	282
Introduction à l'ITF.....	283
L'achèvement de l'inventaire du type formateur.....	283
Notation.....	286
L'interprétation de l'inventaire du type formateur.....	286
6.5.2. La présentation des informations.....	289
L'entraînement.....	289
L'enseignement interactif.....	290
6.5.3. Utiliser votre corps efficacement.....	291
6.5.4. Établir un Rapport par le biais d'un contact visuel.....	292
6.5.5. Le renforcement de la qualité de la voix.....	293
1. Le rythme (l'allure).....	293
2. La projection.....	294
3. Articulation.....	294
4. Le ton.....	294
5. L'inflexion.....	294
6.5.6. Techniques de questionnement.....	295
Types de questions.....	295
Traitement de réponses à la question.....	295
Le niveau du questionnement.....	296
1. Niveau inférieur.....	296
2. Niveau supérieur.....	296
Évaluation.....	297
Devoirs et réponses.....	297
Test Module 6.....	303
QUESTIONNAIRE FINAL POUR TOUS LES MODULES.....	305

Ce manuel de formation

Ce manuel de formation « Entreprendre avec les Logiciels Libres en Afrique ! » soutient le développement des capacités dans les petites et moyennes entreprises africaines dans le secteur de la technologie de l'information et communication (TIC) en vue de créer une entreprise autour du logiciel libre. Il vise à contribuer à la croissance des industries TIC en Afrique. Ce manuel a été créé par des experts africains en logiciels libres pour l'utilisation comme matériel de formation en Afrique par des entreprises d'informatique, des associations TIC, leurs membres, les institutions de formation TIC de même que les universités.

La formation « Entreprendre avec les logiciels libres en Afrique ! » se compose de 6 modules, répartis sur trois parties thématiques :

La première présente des modèles d'entreprises africaines basées sur les logiciels libres en faisant une introduction fondamentale du concept connu comme « logiciel libre » :

Module 1 : [Introduction aux modèles d'entreprise du logiciel libre](#)

Module 2 : [Modèles d'entreprises africaines basés sur les logiciels libres](#)

y compris une taxonomie africaine de modèles d'entreprise tels que la sélection de logiciels, l'installation de logiciels, la formation en logiciels libres, la maintenance et le soutien, la migration des logiciels et des systèmes, le conseil, la localisation et l'internalisation de logiciels, la personnalisation de logiciels libres ainsi que la certification technique et juridique.

La deuxième partie transmet le savoir et les compétences en affaires nécessaires pour les entrepreneurs en logiciels libres :

Module 3 : [Communication pour les logiciels libres](#)

Module 4 : [Concepts de base en entrepreneuriat](#)

Module 5 : [Les concepts de base sur l'entrepreneuriat autour des logiciel libres](#)

La troisième partie montre comment dispenser et commercialiser des formations en logiciels libre :

Module 6 : [Formations aux logiciels libres](#)

ict@innovation contact FOSSFA M Mawusee Komla Foli-Awli Community Empowerment Manager Email : cem@fossfa.net	Free Software and Open Source Foundation for Africa avec son secrétariat sise Advanced Information Technology Institute (AITI) of The Ghana-India Kofi Annan Centre of Excellence in ICT PMB, State House Accra, Ghana www.fossfa.net
ict@innovation contact GIZ M Thorsten Scherf Tél. : +49 6196 79-1286 Fax : +49 6196 79-801286 Email : thorsten.scherf@giz.de	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit Friedrich-Ebert-Allee 40 53113 Bonn Allemagne www.giz.de

Page de couverture : carte de l'Afrique avec le pourcentage de population par pays ayant téléchargé le navigateur Mozilla Firefox lors de sa sortie de Juin 2008.

Source et crédits : David Eaves. Voir <http://eaves.ca/2008/06/22/the-firefox-download-map-remixed>.