

C. des Dorides, Oracle: 'Pourquoi les sociétés de services nous scrutent... »

Le succès peut se mesurer au nombre de visiteurs présents par rapport au nombre de pré-inscrits ! Selon ce critère, les **opnDays** d'Oracle France (*Oracle partner network days*) ont effectivement marqué des points. Ils ont été l'occasion pour l'éditeur d'afficher et de rencontrer des partenaires de façon privilégiée. Oracle France compte 871 partenaires inscrits à son réseau OPN, contre 19.500 dans le monde, dont 9.000 ISV (4.500 pour l'Europe).

Cet événement aura également été l'occasion d'évoquer la distribution des produits de l'éditeur avec le directeur des alliances d'Oracle France: Christophe de Dorides.

Où en sont vos partenaires suite aux grandes acquisitions de ces derniers mois ?

Nous bénéficions d'une très bonne dynamique. Comme une vague qui se déferle, en grande partie liée à la stratégie d'acquisitions d'Oracle. Tous les partenaires, répartis en trois grandes catégories – les intégrateurs, les éditeurs et les revendeurs – veulent profiter de cette vague Oracle.

Ce qui est important, c'est que la stratégie de recrutement et de développement est différente entre le monde des technologies et celui des applications. Le premier vise la masse, avec le plus possible d'éditeurs et de revendeurs. Le second est exactement le contraire: plus vertical, avec une cible segmentée mais très fortement engagée. Ici, le critère le plus important est le nombre de consultants.

Comment appréhendent-ils la convergence annoncée de vos acquisitions ?

A terme, nous assisterons à la fusion de nos applications. Aujourd'hui, avec *Application Unlimited* nous assurons le support sans limite et la continuité des développements sur les applications que nous avons acquises. Et nous travaillons en parallèle sur la convergence.

Les grands intégrateurs ont tous fusionné leurs pratiques. Cela a représenté un appel d'air énorme pour nos partenaires, avec un phénomène de progression mathématique, en alimentant notre portefeuille.

Jusqu'ici, nous pouvions être rejetés, parfois systématiquement, sur certains appels d'offres « applications ». Aujourd'hui, nous nous positionnons sur plus d'affaires, ce qui entraîne une croissance du chiffre d'affaires de nos partenaires.

Les ISV voient aussi leur intérêt dans l'intégration de leurs développements dans toutes les offres d'Oracle et dans l'adoption de notre plate-forme middleware. Nous nous aidons également de nos programmes de recrutement, de migration et de formation des ISV.

La stratégie d'acquisitions massives est pourtant risquée ..

Nous avons en effet pris l'énorme risque de nous perdre en cours de route. C'est pourquoi il faut s'assurer de parler régulièrement avec nos partenaires et avec les partenaires des sociétés que l'on rachète. Et c'est pourquoi nous avons une équipe dédiée aux acquisitions et au rôle des

partenaires.

Que recouvre le programme Oracle Accelerate ?

C'est un programme mondial qui vise les entreprises de taille moyenne, destiné à promouvoir *Oracle Applications* (à différencier de la partie développement d'Oracle, en particulier les bases de données), et à approcher les intégrateurs qui sont les plus proches de la cible.

Nous certifions les compétences et les qualités de nos partenaires dans une approche verticale, avec une cible par métier. On investit beaucoup d'argent sur nos partenaires, pour qu'ils revoient leurs développements, et pour les accompagner sur le marketing.

La sécurité et la gestion des identités sont le focus de vos dernières acquisitions...

Oui, c'est très important, et nous avons annoncé deux vagues de produits : d'abord ceux qui répondent aux problèmes de sécurité ; ensuite ceux qui adressent le problème de plus en plus sensible de la '*compliance*' (confirmé aux réglementations et à la nouvelle gouvernance).

Tous nos ISV sont forcément sensibles à ces problématiques. Notre devoir est de leur proposer une réponse. Et la gestion des identités est un très fort vecteur de croissance.

Quel est votre message, en résumé ?

C'est le moment de regarder ce qui se passe chez Oracle ! Il y a une vague, il faut la prendre maintenant. Ce qui est nouveau, c'est que depuis deux ou trois trimestres, ça paye. Nos résultats commencent à le montrer.

Oracle continue d'investir sur son réseau et ses partenaires, qui sont au cœur de sa stratégie. En interne, nous avons même mis en place des formations sur l'ensemble de nos salariés pour les sensibiliser au partenariat !