

Larry Ellison optimiste sur le hardware Oracle... Ah bon...

Décidément, **Larry Ellison** manie avec brio l'art du discours. Trois ans après le rachat de Sun Microsystems, l'activité '*Hardware systems products*' d'Oracle accuse un repli trimestriel d'une année sur l'autre de 23% au second trimestre fiscal, clos le 30 novembre. Le chiffre d'affaires trimestriel du matériel chez Oracle est passé de 953 millions de dollars en 2011 à 734 millions en 2012 !

Même s'ils sont noyés dans un ensemble plutôt positif (lire [« Oracle présente un résultat net trimestriel en hausse de 18 % »](#)), Larry Ellison, lors de la conférence de publication des résultats trimestriels du groupe, a déclaré que Sun serait « *une des acquisitions les plus stratégiques et profitables que nous ayons jamais faite* ».

Peut-être adepte de la méthode Coué, dans son discours le patron et fondateur d'Oracle embraye dans les roues de Safra Catz (coprésident et CFO) et Mark Hurd (président), qui n'ont cessé de dire que les « *engineering systems* », selon leur appellation, sont hautement profitables.

Ce que Mark Hurd et John Fowler, vice-président exécutif Systems d'Oracle, nous avaient déjà affirmé lors de notre rencontre parisienne en octobre dernier (lire [Mark Hurd \(Oracle\) : « Nous voulons être le numéro un dans tout ce que nous faisons »](#) et [John Fowler \(Oracle\) : « Investir dans les technologies autour de la base de données »](#)).

À la lecture des chiffres, le doute s'installe... Qu'en est-il exactement ?

Le recul de la division 'hardware' d'Oracle n'est pas une nouveauté. Le second trimestre 2011 affichait un recul de 14% par rapport à 2010 ! De même, basée principalement sur les serveurs, la division souffre d'un marché très tendu. Les serveurs x86 dont Sun s'est doté au cours de la dernière décennie n'ont pu compenser le repli des ventes sur la gamme Sparc, concurrente directe de l'Itanium d'Intel et HP, et par le bas des mainframes d'IBM.

En revanche, l'association des serveurs et de la base de données Oracle, qui aujourd'hui est enfin la stratégie claire que l'éditeur associe à sa gamme de matériel, est certainement celle qui correspond le mieux au discours de profitabilité.

Équipant principalement les datacenters d'Oracle ou de ses clients qui hébergent des données stratégiques, ces produits nécessitent du service d'engineering pour construire les infrastructures répondant aux demandes, ce qui chez Oracle s'est toujours traduit par de fortes marges. Malgré cela, le recul des ventes de matériels entraîne dans sa chute les résultats du '*Hardware systems support*', de 6% d'une année sur l'autre, à 587 millions de dollars au second trimestre fiscal, contre 625 millions en 2011.

Exadata, Exalogic et Exalytics

En fait, par « *engineering systems* », Larry Hellison et Mark Hurd pointent les gammes Exadata, Exalogic et Exalytics (in-memory) de Sun, les serveurs haut de gamme du constructeur proposés sous la forme d'une stack consolidée.

Ces machines peuvent être assimilées à des appliances de datacenter supportant middleware et bases de données Oracle. Le mariage de la technologie et du logiciel prend ici tout son sens, avec des configurations critiques très haut de gamme, intégrant des technologies de dernière génération, et capables de supporter des architectures verticales, cloud voire Big Data.

Bon en soft, mauvais en hard

Cette analyse des résultats de la division matériel d'Oracle démontre trois choses : tout d'abord le déclin du duo Sparc/Solaris, les serveurs Risc historiques de Sun et son Unix performant ; ensuite la montée en puissance des configurations propriétaires et sur mesure 'Exa *quelque chose*' support de la base de données et réponse d'Oracle à l'émergence de nouvelles solutions de base de données NoSQL (lire [« IT Press Tour : NuoDB, le futur de la base de données »](#)) ; enfin qu'Oracle est décidément une 'boite' de logiciels qui assume très mal la partie 'hardware' de son offre.

Voilà pourquoi Oracle enregistre régulièrement une progression de ses résultats – signe emblématique de son succès, les ventes de nouvelles licences continuent d'enregistrer une progression à deux chiffres, même en Europe (12%) – mais que les résultats du matériel reculent quant à eux également de deux chiffres et à un rythme plus soutenu. Et pourquoi dans son discours Harry Ellison abandonne l'expression '*progression*' au profit de '*profitabilité*'...

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)