

# Loic Le Guisquet, Oracle: 'Le prochain pays à basculer? La France!'

Après 17 ans de 'maison', dont sept années passées à la tête du 'board' d'Oracle Europe, **Loic Le Guisquet** vient de prendre la direction d'Oracle France et de ses 1.336 employés (suite au départ d'Yves de Talhouët). Il conserve parallèlement son poste de responsable des applications d'Oracle Europe.

« Oracle accélère mondialement, et plus particulièrement Oracle France et le marché des applications. Nous assistons à un changement profond sur ce créneau de marché après dix années de relative stabilité des parts de marchés. « Nous avons publié de très bons résultats trimestriels, avec pour Oracle une progression de 30%. Au niveau mondial, **les applications ont enregistré une progression de 80% des ventes de nouvelles licences**, et même 83% en Europe, face à un marché mondial qui ne progresse pas plus de 5 à 6% ! « Il ne s'agit pas d'un rattrapage après le flot des acquisitions, mais bien de prise de parts de marchés. Nous enregistrons entre cinq et dix fois la croissance de notre concurrent allemand sur les trois derniers trimestres. Ce n'est pas une surprise pour nous: nous le savions depuis le lancement, voici deux ans, de notre nouvelle stratégie, avec nos acquisitions. « Notre ambition, en France ? Devenir le leader sur les applications dans deux ans. Nous sommes leader aux Etats-Unis et depuis un an en Grande-Bretagne. Le **prochain pays à basculer** sera la France. Il y a cinq ans, nous ne représentions que le dixième de SAP. Ça a complètement changé, nous sommes désormais entre la moitié et les **deux tiers de la taille de SAP**. « Ce qui fait notre succès ? Notre offre de solutions de bout en bout, du 'back office' au 'front office', qui s'appuie sur notre architecture SOA, avec notre garantie 'unlimited'. Et nous avons enregistré de belles signatures récemment [Société Générale, Natexis, Poweo...]. Et avec une forte contribution de nos partenaires, comme Accenture qui a ouvert dans nos locaux deux centres de compétence. C'était inimaginable il y a ne serait-ce que deux ans.

## **Et l'intégration de PeopleSoft et de Siebel?**

« C'est un succès. Vérifiez: 95 % de l'équipe de Siebel est avec Oracle et la croissance a repris. « Sur les produits, c'est '**Application Unlimited**'[la garantie à vie de toutes les gammes d'applications d'Oracle, JDE, PeopleSoft et Siebel]qui répond aux demandes des clients : elle protège leurs investissements, apporte un support à vie et la capacité d'étendre leurs usages à nos produits, avec de l'innovation dans toutes les lignes de produits. Et ils peuvent évoluer, s'ils le veulent et quand ils le veulent, vers Oracle Fusion, notre future plateforme, qui sera beaucoup plus modulaire ».

## **Les inquiétudes des clients?**

« Elles se sont maintenant transformées en enthousiasme. Ils nous ont demandé de maintenir nos cycles d'innovation par ligne de produit. Il n'y a aucune limite dans le temps sur chaque ligne, même au-delà de la sortie d'**Oracle Fusion**. Et nos partenaires sont aussi ravis de maintenir nos lignes de produits. « Oracle s'organise pour être plus spécialisé et mieux répondre aux attentes des clients. La démarche de consolidation que nous avons initiée avec 24 acquisitions en deux ans, est inévitable et bénéficie aux clients pour faciliter leur vie. Et ça va continuer ! Nous venons selon IDC de passer à la **première place sur la B.I.**(Business Intelligence)en France ».

## **Aujourd'hui, où vont nos efforts?**

« Ils sont très orientés vers la couverture de l'industrie, la **verticalisation de nos offres**. Il y a encore de nombreux logiciels spécifiques qui gèrent le cœur de nos industries. On va verticaliser et continuer d'assister à des consolidations dans ce sens. « Nos **points d'innovation**: une architecture basée sur des standards ouverts et l'aide à la décision, car il y a des bénéfices très rapides à implémenter des outils de B.I. C'est pourquoi nous continuons de développer des environnements de tableaux de bord sur Siebel Analytics. **Ce n'est pas par hasard si le marché de la B.I. prend une telle ampleur**. « Nos équipes commerciales, réparties sur deux approches produits, **ERP et CRM**, distribuent aujourd'hui le **même catalogue**. Le choix d'une solution Oracle, JDE, PeopleSoft ou Siebel dépend de l'entreprise, de ses besoins et de l'évolution de sa solution en place. Il va de soi qu'en 2008/2009, leur catalogue pour les nouveaux clients se recentrera autour d'Oracle Fusion.