

Oracle Fusionne tous azimuts en mode MWaaS

Oracle vient de consacrer une journée à son middleware Fusion, au cœur de Paris.

« Bien sûr, tout le monde comprend aujourd'hui l'importance des technologies cloud, avec des pools de ressources serveur, réseau et stockage. Et Oracle est présent sur ce créneau. Cependant, tout cela prend réellement tout son sens avec une couche middleware orchestrant les applications, » précise **Andrew Sutherland**, leader Oracle Middleware pour l'Europe.

Un millefeuille bien organisé et articulé

L'avènement des technologies cloud coïncide (est-ce réellement un hasard ?) avec plus d'implication et plus d'exigence de la part des directions fonctionnelles. C'est pourquoi l'éditeur présente sa pile technologique middleware en trois sous-ensembles.

« L'offre Middleware d'Oracle est souvent identifiée à WebLogic. Toutefois, Fusion Middleware va bien au-delà, » assure **Franck Hourdin**, directeur Middleware chez Oracle France.

Recouvrant les différents types de clients ou connecteurs possibles (Web, Social, Mobile), la partie Front-Office comporte logiquement une partie des processus (BPM : dépendances, règles, workflows...), la gestion de contenu et Business Intelligence (avec les outils de visualisation en temps réel).

Ces modules comprennent également une partie servant à l'intégration, couche avec laquelle ils assurent le lien pour le front-office.

Aux côtés de l'intégration de services et de données, la gestion d'identité prend tout son sens pour favoriser les contrôles d'accès. Cette dernière filtrant également l'accès vers l'exécution des applications et développements de l'entreprise.

Certes, l'approche n'est pas révolutionnaire. Toutefois, elle a le mérite d'illustrer pleinement l'articulation des différentes briques. Une initiative à saluer dans un monde du middleware pas toujours simple à appréhender.

MWaaS... mouais...

Chez Oracle, la fausse dichotomie entre cloud public et cloud privé tient uniquement au fait que le cloud soit situé avant ou après le firewall. Et n'as donc pas réellement de sens.

En fait, il a bien évidemment un sens, et « avant le firewall » ne signifie pas manque de sécurité, comme pourrait le laisser entendre ce type d'argument. De même se situer après ne constitue en rien une garantie de sécurité suffisante !

« Cette dichotomie public/privé n'a pas de sens, car les architectures sont identiques. C'est ainsi que nous le

proposons, afin que les déploiements ou les migrations de l'un à l'autre (ou vers un environnement hybride) soient identiques et sans rupture, » ajoute Andrew Sutherland. « L'essentiel reste de s'orienter vers une plateforme d'intégration. Ainsi, l'identification unique via des mécanismes SSO (single sign-on) marque une première étape majeure depuis 5 ans. Fusion Middleware joue donc aussi le rôle de MW as a Service cloud d'intégration, y compris vers d'autres clouds comme Salesforce ou Microsoft Azure. »

Middleware as a Service ou PaaS, peu importe. La connexion avec les applications existantes ou autres plates-formes cloud constitue effectivement un enjeu majeur.

Les applications mobiles pour tous ?

L'éditeur reprend des chiffres de Microsoft Research (si, si...) cités en septembre 2012 et mentionnant que 67 % des employés affirment utiliser un mobile dans le cadre de leur travail. Pour autre chose que pour téléphoner ou envoyer des SMS ? Aussi exagérés que soient ces résultats, la tendance reste forte, et suffit à s'intéresser au sujet.

Là encore le middleware est appelé à jouer (et joue déjà) un rôle clé.

« Bien sûr, Oracle ne fabrique pas de téléphone ni de smartphone. Nous n'intervenons pas non plus directement non plus dans le B2C. Néanmoins, notre offre propose toute la gamme pour développer, déployer et gérer le cycle de vie des applications mobiles, » affirme Andrew Sutherland.

Si une personne a une idée intéressante, Oracle souhaite lui proposer le moyen le plus simple possible pour concevoir une application mobile, intégrer rapidement des liens avec des serveurs ou applications, la déployer à moindre coût, et la gérer pendant tout son cycle de vie. Bien entendu, il convient de prendre en charge la sécurité, « jusqu'au téléphone personnel ».

La révolution sociale de la relation client

Déjà très présent sur le CRM, l'éditeur compte bien maintenir ses positions, malgré les critiques qui se multiplient sur un Siebel vieillissant, lourd, et régulièrement qualifié « d'usine à gaz ».

Selon les experts, la relation client contemporaine passe inmanquablement par une intégration avec les réseaux sociaux. « *Le consommateur reprend le contrôle et les marques doivent évoluer !* » affirme le slogan maison.

L'intégration des technologies 'sociales' passe certainement par une couche middleware, a même de distribuer l'information et de la partager en toute sécurité (pour éviter aussi les doublons ou multiples copies).

Oracle expose donc sa vision de passage du CRM vers la gestion sociale de la relation (Social Relationship Management) : gestion de la marque et le recrutement intègrent les réseaux sociaux, les canaux se multiplient de façon cohérente, le CRM devient unifié et centralisée, la gestion des opportunités est généralisée pour augmenter et mesurer le ROI, et la supervision permet d'automatiser alertes ou actions.

À présent, reste à démontrer sur le terrain l'efficacité opérationnelle de cette très intéressante

évolution.