

Openworld 2014 : Oracle veut devenir le roi du cloud

Jusqu'à jeudi, Oracle Open World devrait accueillir 60 000 participants dans 17 lieux à San Francisco, dans lesquels seront organisées 2707 sessions.

Par son envergure, l'événement permet à l'éditeur de donner un retentissement mondial à ses annonces.

Devenu président du comité de direction et directeur technique, Larry Ellison a clairement choisi de mettre l'accent sur le cloud cette année, sans épargner ses concurrents...

Et le dirigeant attaque dès son arrivée sur scène: « Oracle ne peut se contenter d'être un simple fournisseur SaaS, comme Salesforce, ou un simple fournisseur IaaS à l'image d'Amazon ! Nous devons absolument nous positionner sur les trois couches du Cloud : l'IaaS, le PaaS et le SaaS.»

Des propos à travers lesquels il fait un peu vite l'impasse sur les offres SaaS d'Amazon (sur Big Data, entre autres) ou de PaaS de Salesforce via Force.com ou [Salesforce1](#) (il reviendra d'ailleurs sur le sujet plus tard).

Deux nouveaux datacenters, soit 21 dans le monde.

Première nouveauté, Oracle annonce deux nouveaux datacenters en Allemagne (voir [notre article](#)). « Illustration de nos investissements sur le cloud, Oracle disposait déjà de [19 datacenters à travers le monde, dont 3 Europe](#). Face à la demande croissante de nos clients, et pour répondre de plus près aux souhaits de proximité et aux contraintes réglementaires, nous ouvrirons dans quelques semaines **deux datacenters supplémentaires en Allemagne** (Frankfort et Munich),» a annoncé Loic Leguisquet, vice-président de la zone EMEA chez Oracle. Essentiellement destinés au marché allemand, « ces datacenters disposeront des SaaS Oracle comme ERP Cloud, HCM Cloud et Sales Cloud, mais aussi Service Cloud et Talent Management Cloud.»

Il semblerait bien que l'éditeur soit passé à la vitesse supérieure, et qu'il n'hésite pas à investir pour prendre la première place sur le podium mondial du cloud (public, cela va de soi).

Déjà leader mondial du SaaS ?

Soucieux de démontrer que les croissances internes et externes sur le Cloud se complètent pour accélérer la stratégie d'Oracle, le président sonne un exemple: « Nous proposons plus de solutions SaaS que quiconque au monde ! Et nous totalisons déjà 4257 clients SaaS !» s'enthousiasme Larry Ellison. « Ainsi, nous avons déjà vendu plus de Core HR, développé en interne (SaaS de gestion de ressources humaines) que quiconque au monde. Et nous proposons aussi une gestion des talents, issue elle d'un rachat et intégrée au Core RH.»

Puis, il poursuit avec un inventaire à la Prévert, chiffres à l'appui: « C'est avec l'expérience client que l'aventure SaaS a commencé. Sur cette première vague, Oracle propose le plus large portfolio du marché. Ainsi, sur le Marketing nous offrons 84 solutions dont 29 nouveautés, et sur le Social pour l'écoute des clients et notre nouvelle offre Data as a Service il faut compter 49 produits dont 36 nouveautés. Nous sommes leader sur l'expérience client SaaS, alors que nous arrivons à peine sur ce segment que Salesforce occupe depuis 15

ans!»

Sur la seconde vague de gestion du capital humain, l'éditeur annonce 5359 clients pour 84 solutions, dont 16 nouvelles sur le Social. « *Car une gestion des RH moderne ne peut être que sociale pour permettre aux de favoriser les échanges avec et entre employés,*» souligne le Larry Ellison.

La troisième vague serait l'ERP en mode SaaS, sur lequel «*nous sommes les premiers à investir fortement depuis déjà deux ans pour proposer un ERP haut de gamme avec déjà 49 solutions, dont 44 nouveautés, sur la finance, le PPM et les Achats ; sur le SCM avec 32 SaaS dont 20 nouveautés.*»

Sur ce type d'applications qui peine à décoller (car elle implique de multiples processus et doit souvent prendre en compte un existant complexe), l'éditeur annonce tout de même 304 clients.

Dernier volet ERP, l'EPM (Enterprise Performance Management) repose sur l'offre SaaS Hyperion Cloud, lancée il y a six mois. Elle compterait déjà plus de 150 clients, dont plus de 40 ont été mises en production en moins de 6 mois.

Grande spécialité de l'éditeur avec son catalogue applicatif, 70 solutions verticales sont déjà disponibles en mode SaaS (télécoms, santé, éducation, finances, distribution, hôtellerie, etc.).

En fait, Oracle rattrape son retard à grand pas, après des années d'hésitation face au phénomène. Nul besoin de réécrire l'histoire : mieux vaut se définir que se justifier, et regarder vers l'avenir. On constate d'ailleurs que le fondateur a une fois encore déterré la hache de guerre. « *Cela nous a pris beaucoup de temps à développer,*» reconnaît Larry Ellison. « *Toutefois, nous sommes désormais placés devant les concurrents comme Salesforce !*».

A lire aussi :

[Laurent Dechaux, Oracle : « Cloud, Internet des Objets et temps réel au menu d'Openworld »](#)