

Sun-Oracle : une acquisition positive pour les clients de Sun

Oracle réussira-t-il là où Sun n'a pas su convaincre. A savoir l'intégration des produits et activités issus des multiples acquisitions externes. Champion des achats opportunistes, Oracle n'a effectivement plus rien à démontrer en la matière. Reste à savoir comment [l'acquisition de Sun Microsystems pour 7,4 milliards de dollars](#) s'intégrera dans le portefeuille du spécialiste des bases de données.

« Sur un marché en consolidation, ce qui était bon pour IBM reste bon pour Oracle », commente Stefan Ried, analyste spécialisé dans les plates-formes métiers pour le cabinet Forrester. Selon lui, l'intégration de Sun se fera essentiellement par trois produits majeurs de Sun : Solaris, MySQL et Java.

« Solaris est en majoritairement installé pour supporter Oracle Database », rappelle l'analyste. L'acquisition de Solaris permet donc à Oracle d'anticiper sur les développements de l'OS et, surtout, de l'optimiser selon ses besoins. « Ce qui devrait soutenir la part d'Oracle sur le marché de la base de données. »

Autre produit clé sur le marché des bases de données : MySQL. L'application acquise 1 milliard de dollars en janvier 2008 qui avait permis à Sun de pénétrer sur un marché à 15 milliards de dollars devrait également conforter la position d'Oracle. Car MySQL sert, dans nombre de cas, de plate-forme de lancement vers une base de données de plus grande capacité susceptible de soutenir le développement de l'entreprise : DB2 IBM ou Oracle Database, justement. MySQL élargit donc la part de marché d'Oracle tout en lui apportant une base de prospection pour ses solutions Database.

Enfin, l'appropriation de Java par Oracle ne peut que conforter les clients de Larry Ellison ainsi que la communauté de développeurs. Contributeur très actif du développement de Java, Oracle a entièrement construit la nouvelle génération de ses applications Fusion Middleware sur le langage créé par Sun en 1995, contrairement à SAP, notamment, qui n'exploite que partiellement la plate-forme de développement de Sun. Oracle apporte ainsi l'assurance de pérenniser le développement de Java tout en poursuivant, si ce n'est en renforçant, sa contribution communautaire. « Selon moi, Java est entre bonnes mains », conclut l'analyste, « je n'en aurais pas dit autant si c'est SAP qui avait racheté Sun. »

Reste la partie hardware. Deux scénarios se profilent à l'horizon selon Stefan Ried. Dans le premier, serveurs et solutions de stockage pourraient être commercialisés conjointement à l'offre applicative à travers des solutions intégrées évitant ainsi aux clients de construire leur infrastructure et système d'information par petits bouts. Oracle pourrait notamment développer une offre de type cloud computing.

Le second scénario est la revente pure et simple de l'activité hardware de Sun. Partenaire de longue date de Sun sur le marché asiatique, Fujitsu, [sans Siemens](#), pourrait se montrer intéressé, selon l'analyste qui précise cependant ne disposer d'aucune information pertinente permettant de

spéculer sur l'un ou l'autre de ces scénarios.

Globalement, l'acquisition de Sun par Oracle est plutôt positive pour les clients de Sun. « *Les produits de Sun s'imbriquent dans le portefeuille d'Oracle qui ne tue aucun des produits de Sun* », soutient Stefan Ried. L'analyste souligne qu'en acquérant Sun, Oracle consolide son offre dans les secteurs des applications packagées, du middleware et, désormais, du hardware.

Aller plus loin dans l'intégration des solutions de CRM à la demande Pour qu'une entreprise puisse exploiter au mieux les investissements réalisés en gestion de la relation client, en gestion des commandes et en gestion de la chaîne d'approvisionnement, elle doit garantir une parfaite intégration entre les données, l'interface utilisateur et les processus métier. Découvrez comment mettre en place de façon efficace ce déploiement mixte et garantir une parfaite intégration en téléchargeant le livre blanc gratuit Oracle.

Télécharger le livre blanc