

# La transition d'Oracle vers le Cloud prendra... des années

Après plusieurs trimestres décevants en termes de chiffre d'affaires de la part d'Oracle (-2 % au dernier trimestre), les analystes financiers sont de plus en plus nombreux à s'inquiéter de la rapidité de la transition de l'éditeur américain vers le Cloud. Au cours du [premier trimestre de son année fiscale 2016](#), dévoilé il y a quelques jours, les ventes de licences traditionnelles ont reculé de 17 % (10 % à taux de change constants). Elles pèsent encore 29 % du chiffre d'affaires. Si la maintenance – la source de revenus numéro un d'Oracle – est plus stable, le recul très net de ce qui était jusqu'à récemment le moteur principal de la croissance de l'éditeur inquiète. D'autant que l'activité Cloud ne semble pas encore prête à assumer pleinement la relève.

Pour le Cloud, Oracle publie deux indicateurs, l'un concernant son activité Saas/Pass, l'autre touchant son offre IaaS. Si ces deux activités connaissent des croissances importantes (respectivement 38 et 23 % de progression à taux de change constants au premier trimestre), elles ne pèsent ensemble qu'environ 7 % du chiffre d'affaires d'Oracle. Soit au cours du dernier trimestre 611 millions de dollars sur un total de 8,4 milliards. Pour la fin de son exercice fiscal en cours, Mark Hurd, le directeur général, a promis une croissance du Saas et du Paas portée au-delà de 60 %.

## *« De 50 à 100 % de plus que Salesforce »*

Plusieurs facteurs poussent les investisseurs à s'interroger. Primo, la faiblesse de l'activité IaaS, loin, très loin des niveaux d'activité – et même des rythmes de progression – que connaissent les leaders du secteur, AWS et Microsoft Azure. Secundo, la rapidité avec laquelle Oracle sera en mesure de remplacer ses ventes de licences traditionnelles par des abonnements Cloud, et le temps que mettra l'éditeur pour encaisser le trou d'air qui en résulte (dans le Saas, le chiffre d'affaires étant beaucoup plus étalé sur la durée).

Bien sûr, les dirigeants d'Oracle insistent sur les progrès réalisés en la matière. L'entreprise de Redwood Shores prévoit d'ajouter entre 1,5 et 2 milliards de dollars d'activité sur sa division Paas et Saas au cours de l'année fiscale en cours. Soit entre 50 et 100 % de plus que Salesforce, calcule Larry Ellison, le président et directeur technique, jamais avare d'une comparaison avec ses concurrents directs. Dans le même temps, l'éditeur a prévu de doubler la marge de son activité Paas et Saas en deux ans, passant de 40 % au cours du dernier trimestre écoulé (le premier de l'année fiscale 2016 pour la société), à 60 % environ à la fin de cet exercice et à 80 % en 2017. De quoi calmer les investisseurs, qui verront là la promesse de dividendes plantureux.

## **Entre 5 et... 10 ans**

Reste que la transition sera longue comme commencent à s'en inquiéter divers analystes. Dans une note de recherche publiée cet été, Citi estime en effet qu'il faudra, en fonction des lignes de produits, entre 5 et 10 ans pour que l'éditeur voit ses revenus issus des progiciels en mode Saas dépasser ceux des licences traditionnelles. Par contre, les analystes de Citi pensent que la

transition pourrait être plus rapide – entre 2 et 5 ans – pour le produit phare d'Oracle, la base de données. Bien entendu, cette durée dépend des rabais que l'éditeur est prêt à consentir pour attirer les entreprises dans ses filets tendus dans le Cloud : selon la note de Citi, les commerciaux d'Oracle offrent couramment la première année de souscription gratuite, parfois les deux premières années.

Ces différents chiffres laissent entrevoir toute la difficulté pour un grand éditeur à réussir sa mutation vers le Cloud sous la pression des marchés financiers, attentifs au maintien du chiffre d'affaires trimestre après trimestre. Selon Larry Ellison, un contrat d'un million dans le Saas ou le Paas génère 10 millions sur une période de 10 ans, contre 3 avec le modèle de l'informatique sur site. Malheureusement pour lui, telle n'est pas l'échelle de temps que privilégient les analystes financiers.

**A lire aussi :**

[Oracle : vers une licence illimitée et perpétuelle pour les bases de données ?](#)

[SAP compte doubler ses revenus Cloud en 2015](#)