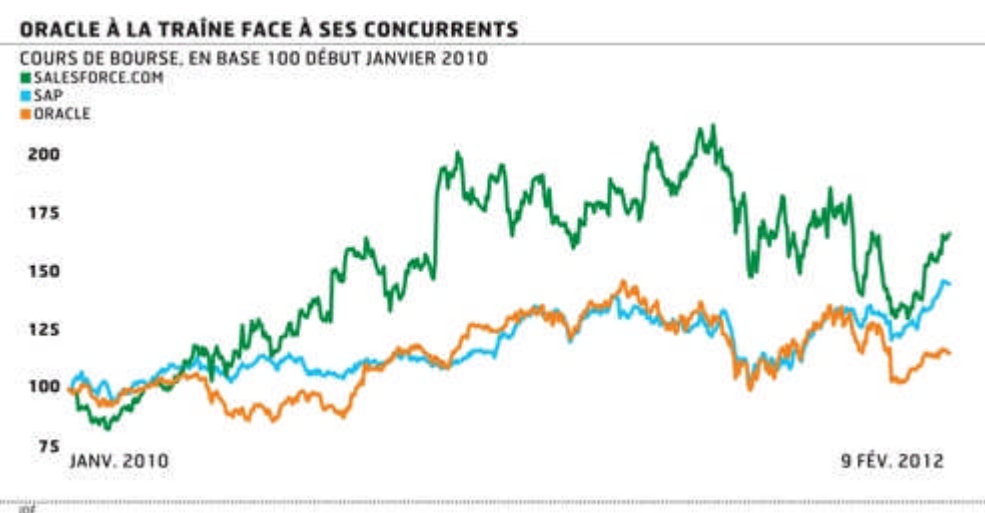


10/02 | 07:00 | Maxime Amiot

Oracle tente d'adapter son modèle à l'émergence du « cloud »

Le géant américain vient d'annoncer l'acquisition de Taleo, spécialiste des logiciels RH en mode SaaS. Il devra s'adapter à ce modèle, qui héberge le logiciel sur des serveurs externalisés, et facture par abonnement et par utilisateur.



Plus de 3 milliards de dollars dépensés en quatre mois : [Oracle](#) accélère dans le « cloud ». Après le rachat de l'éditeur RightNow, annoncé en octobre, l'éditeur américain a annoncé hier l'acquisition de l'éditeur de logiciels Taleo pour 1,9 milliard de dollars. L'opération devrait être conclue d'ici à la mi-juin.

Spécialiste des logiciels adaptés aux ressources humaines (recrutement, gestion de talents, rémunération...), le groupe Taleo affiche une solide croissance : + 44 % pour son troisième trimestre publié en novembre. Mais il reste une entreprise de taille moyenne, avec un chiffre d'affaires annuel qui devrait franchir le cap des 300 millions de dollars pour l'année 2011.

Le prix payé par Oracle est donc élevé. Il est à la mesure de l'enjeu pour le groupe dirigé par Larry Ellison. « *Ce que cherche Oracle dans cette acquisition, c'est se renforcer dans un modèle économique qui constitue l'avenir des logiciels : le SaaS, ou "software as a service" »*, explique Benoît Flamant, directeur d'IT Asset Management. Ce mode de consommation des logiciels, qui s'est beaucoup développé ces dernières années, est en train de bouleverser le secteur. Alors que, jusqu'ici, les éditeurs vendaient une licence d'utilisation, puis s'assuraient des revenus récurrents du fait de la maintenance, des mises à jour et autres services (conseil...), le SaaS propose une approche à la demande. L'éditeur vend à son client un accès via Internet au logiciel, qui est hébergé sur ses serveurs. Le client est alors facturé par abonnement, le coût variant selon le nombre d'utilisateurs. Un modèle qui permet d'éviter les coûts de maintenance, de mise à jour et d'installation de l'infrastructure. La formule annonce aussi une révolution de la gouvernance au sein même de l'entreprise, puisque chaque département (ressources humaines, finance, marketing) peut désormais s'approprier ces outils sans passer systématiquement par la direction des services informatiques.

Le nouveau modèle permet à de nouveaux acteurs d'émerger. C'est le cas de Taleo, mais aussi de Salesforce, un éditeur américain spécialisé sur les logiciels de CRM. Le groupe anticipe, pour son exercice annuel s'achevant à la fin du mois, un chiffre d'affaires supérieur à 2,255 milliards de dollars, soit une progression d'au moins 36 % sur un an. « *A ce rythme, Salesforce sera peut-être le géant des logiciels de demain* », estime un analyste.

Une belle bataille s'annonce

D'où la nécessité, pour les acteurs traditionnels, de réagir. A l'automne dernier, Oracle avait déjà envoyé un signe fort, avec le rachat du spécialiste SaaS de la relation client, RightNow, pour 1,5 milliard de dollars. Puis, c'est l'éditeur SAP, lui aussi concurrencé par Salesforce, qui a montré les muscles en rachetant en décembre, pour la bagatelle de 3,4 milliards de dollars, l'américain Successfactors, spécialisé dans les logiciels de gestion RH en mode SaaS. De son côté, Salesforce a répondu en réalisant toute une série d'acquisitions ciblées (Rypple, Radian 6, Assistly...). « *Le marché se concentre, cela annonce une belle bataille* », prédit Benoît Flamant.