

Analyse des résultats d'Oracle pour l'exercice 2026 : NetSuite et IA Cloud

Publié le 23 avril 2026 19 min de lecture



Aperçu des résultats annuels d'Oracle pour l'exercice 2026 : Croissance de NetSuite et impact sur la clientèle

Résumé exécutif

Pour l'exercice fiscal 2026 (se terminant en mai 2026), Oracle est en position de forte croissance, portée par ses initiatives dans le cloud computing et l'IA. La direction a réaffirmé ses prévisions de revenus annuels d'environ **67 milliards de dollars** pour l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com), soutenues par un carnet de commandes massif de revenus futurs. Au cours des trois premiers trimestres (T1-T3 de l'exercice 2026), Oracle a déclaré un chiffre d'affaires de **17,2 milliards de dollars** au T3 (en hausse de 22 % sur un an) (Source: www.axios.com) et un carnet de commandes total (obligations de performance restantes, RPO) de **553 milliards de dollars** (Source: www.axios.com). Ces résultats ont dépassé les attentes des analystes, propulsant l'action d'Oracle à la hausse grâce à la confiance des investisseurs dans sa croissance cloud axée sur l'IA. Dans ce rapport, nous nous concentrons sur **NetSuite**, la suite ERP (planification des ressources d'entreprise) cloud d'Oracle, en examinant ses tendances de croissance et son impact sur les clients. Les revenus d'abonnement de NetSuite continuent de croître à un taux situé dans la fourchette moyenne à supérieure des 10 %, complétant le portefeuille SaaS global d'Oracle. Par exemple, les réservations de NetSuite Cloud ERP ont atteint environ **1,0 à 1,1 milliard de dollars par trimestre** au cours de l'exercice 2026 à ce jour, soit une croissance d'environ **15 % sur un an** (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Oracle a massivement intégré l'IA dans NetSuite (ajoutant plus de 200 [nouvelles fonctionnalités d'IA](#) sans coût supplémentaire (Source: www.axios.com) et le commercialise comme un « pilote automatique » pour les processus métier (Source: www.techradar.com). Nous constatons qu'Oracle tire parti de NetSuite à la fois pour inciter les clients à adopter sa stratégie cloud compatible avec l'IA et pour élargir sa clientèle dans les secteurs de la finance, de la chaîne d'approvisionnement et des services. Des cas clients notables (par exemple, une organisation à but non lucratif automatisant la gestion des stocks avec les [connecteurs IA de NetSuite](#) (Source: www.itpro.com) illustrent les avantages pratiques. Pour l'avenir, les prévisions de revenus massives d'Oracle pour l'exercice 2027 (90 milliards de dollars (Source: cincodias.elpais.com) (Source: investor.oracle.com) reposent principalement sur des contrats d'infrastructure cloud, mais la croissance constante de NetSuite et l'innovation continue en matière d'IA seront des contributeurs importants aux revenus SaaS durables et à la valeur client.

Introduction et contexte

Oracle Corporation est une entreprise leader dans le domaine des logiciels d'entreprise et du cloud (fondée en 1977), connue pour sa technologie de base de données et son vaste portefeuille d'applications. Ces dernières années, Oracle s'est fortement orientée vers le cloud computing et l'intelligence artificielle. Un élément clé de la suite d'applications d'Oracle est **Oracle NetSuite**, un système ERP basé sur le cloud qu'Oracle a acquis en **2016 pour environ 9,3 milliards de dollars** (Source: www.oracle.com). (Le PDG Larry Ellison a longtemps défendu NetSuite comme « la première entreprise de cloud ».) NetSuite est conçu pour la finance, la chaîne d'approvisionnement, le CRM et le commerce électronique ; il cible les [clients du marché intermédiaire](#) qui ont besoin d'un ERP cloud tout-en-un intégré. Contrairement aux applications sur site traditionnelles d'Oracle, NetSuite fonctionne entièrement dans le cloud d'Oracle (avec une architecture SaaS multi-locataire).

Oracle rapporte ses activités par grands segments. Le moteur de croissance à court terme le plus important est **Oracle Cloud** (Infrastructure as a Service – OCI et Software as a Service – SaaS), qui comprend les services alimentant NetSuite et Fusion Cloud ERP. Au cours de l'exercice 2026, les offres cloud et IA d'Oracle font face à une vague de demande énorme : de grandes entreprises technologiques (par exemple, OpenAI/ChatGPT, Meta, Microsoft, Amazon, TikTok) se sont engagées dans des charges de travail IA de pointe sur le cloud d'Oracle (Source: cincodias.elpais.com) (Source: apnews.com), et Oracle a lancé de nouveaux centres de données massifs alimentés par GPU. Les dirigeants d'Oracle, dont le co-PDG Mike Sicilia et le CTO Larry Ellison, ont souligné que les entreprises attendent désormais une infrastructure cloud prête pour l'IA et des [applications d'IA intégrées](#) « à grande échelle » (Source: www.itpro.com) (Source: www.itpro.com). Ce changement a dynamisé la feuille de route d'Oracle : par exemple, [l'appel sur les résultats du T3 de l'exercice 2026 d'Oracle](#) met en évidence un **carnet de commandes RPO record de 553 milliards de dollars** (en hausse de 325 % par rapport à l'année précédente) lié à de grands contrats d'IA (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com). Oracle a publiquement projeté que le chiffre d'affaires de l'exercice 2026 sera de **67 milliards de dollars** (prévisions inchangées) avec **50 milliards de dollars** de dépenses d'investissement (Source: investor.oracle.com), et que le chiffre d'affaires de l'exercice 2027 pourrait atteindre 90 milliards de dollars (Source: investor.oracle.com). Dans ce contexte, les applications métier d'Oracle, y compris NetSuite, sont positionnées comme des « pilotes automatiques » qui intègrent l'IA dans les processus fondamentaux (Source: www.techradar.com).

Dans ce contexte, nous analysons les résultats attendus d'Oracle pour l'exercice 2026 en nous concentrant sur NetSuite. Nous passons en revue les tendances financières récentes, disséquons la contribution et la dynamique de croissance de NetSuite, examinons comment les nouvelles fonctionnalités technologiques impactent les clients et discutons de ce que cela signifie pour la stratégie d'Oracle et pour les utilisateurs professionnels de NetSuite.

Performance d'Oracle pour l'exercice 2026 (exercice à ce jour jusqu'au T3)

La croissance du chiffre d'affaires d'Oracle s'est accélérée au cours de l'exercice 2026, portée par les revenus du cloud. Les trois premiers trimestres de l'exercice 2026 (terminés en mai 2026) montrent une tendance claire :

- **T1 exercice 2026 (juin 2025)** : Chiffre d'affaires total **14,9 Mds\$** (en hausse de 12 % sur un an). Les revenus du cloud étaient de **7,2 Mds\$** (+28 %) (Source: investor.oracle.com). Les obligations de performance restantes (RPO) ont bondi à 455 Mds\$ (en hausse de 359 % sur un an) (Source: investor.oracle.com), suite à la signature de nouveaux grands contrats IA/cloud.
- **T2 exercice 2026 (nov. 2025)** : Chiffre d'affaires **16,1 Mds\$** (+14 % sur un an). Revenus du cloud **8,0 Mds\$** (+34 %) (Source: www.oracle.com). RPO 523 Mds\$. Le directeur financier d'Oracle a souligné que les revenus de l'infrastructure cloud connaissent une croissance explosive (à partir d'une base faible) – prévoyant une croissance de **+77 %** à 18 Mds\$ pour l'exercice 2026 (Source: apnews.com).
- **T3 exercice 2026 (fév. 2026)** : Chiffre d'affaires **17,2 Mds\$** (+22 % sur un an) (Source: www.axios.com). Le cloud (IaaS+SaaS) était de **8,9 Mds\$** (+44 %) (Source: investor.oracle.com). Notamment, le T3 d'Oracle a été « le premier trimestre en plus de 15 ans » où le chiffre d'affaires et le bénéfice par action non-GAAP ont tous deux augmenté de plus de 20 % (Source: investor.oracle.com). Le carnet de commandes RPO a grimpé à **553 Mds\$** (en hausse de 325 %) (Source: www.axios.com). Suite à ce trimestre solide, Oracle a relevé ses perspectives de revenus pour l'exercice 2027 à 90 Mds\$ (Source: investor.oracle.com).

Dans l'ensemble, la somme des revenus d'Oracle pour l'exercice 2026 (T1–T3) est d'environ 48,2 Mds\$. Maintenir les prévisions (67 Mds\$) nécessite environ 18,8 Mds\$ au T4 de l'exercice 2026 (impliquant une croissance d'environ 20–25 % au cours de ce trimestre, conformément aux prévisions de la direction pour une croissance de 19–21 % (Source: investor.oracle.com). Ces taux de croissance pour l'exercice 2026 éclipsent la croissance d'Oracle pour l'exercice 2025 (8 % au total) et reflètent le succès d'Oracle dans la vente de services cloud et d'IA. La réaction des investisseurs a été forte : le cours de l'action Oracle a gagné environ 40 % en septembre 2025 après le dépassement du T1 (Source: www.axios.com), et a de nouveau bondi après les résultats du T3 (Source: www.axios.com). Les analystes et la direction attribuent cette poussée au « supercycle » axé sur l'IA dans les dépenses informatiques (Source: www.itpro.com) (Source: www.axios.com).

Tableau 1. Revenus trimestriels des abonnements ERP cloud d'Oracle (Fusion et NetSuite, en milliards de dollars USD). Données issues des communiqués de résultats trimestriels d'Oracle (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). (Fusion et NetSuite sont les deux offres ERP cloud d'Oracle.)

TRIMESTRE	FUSION CLOUD ERP (SAAS)	NETSUITE CLOUD ERP (SAAS)	CROISSANCE NETSUITE SUR UN AN
T4 exercice 2024	0,8 \$	0,8 \$	+19 % (Source: investor.oracle.com)
T1 exercice 2025	0,9 \$	0,9 \$	+20 % (Source: www.sec.gov)
T2 exercice 2025	0,9 \$	0,9 \$	+20 % (Source: www.oracle.com)
T3 exercice 2025	0,9 \$	0,9 \$	+16 % (Source: investor.oracle.com)
T4 exercice 2025	1,0 \$	1,0 \$	+18 % (Source: investor.oracle.com)
T1 exercice 2026	1,0 \$	1,0 \$	+16 % (Source: investor.oracle.com)
T2 exercice 2026	1,1 \$	1,0 \$	+13 % (Source: www.oracle.com)
T3 exercice 2026	1,1 \$	1,1 \$	+14 % (Source: investor.oracle.com)

Figure : Le chiffre d'affaires SaaS de NetSuite a augmenté d'environ 15 % chaque trimestre au cours de l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com), légèrement en dessous du rythme de ~20 %+ observé au début de l'exercice 2025. Fusion Cloud ERP croît à un taux comparable ou légèrement inférieur.

Au cours des T1–T3 de l'exercice 2026, le revenu par trimestre de NetSuite est d'environ 1,0 à 1,1 Md\$, ce qui indique environ **4,0 à 4,2 Mds\$** de revenus SaaS pour les neuf premiers mois (environ 14–16 % de croissance par rapport aux neuf mois comparables de l'exercice 2025). En revanche, les ventes de licences de logiciels traditionnelles sur site continuent de diminuer ou de croître lentement (par exemple, le chiffre d'affaires « logiciel » n'a augmenté que de 3 % au T3 de l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com)). Les communiqués trimestriels d'Oracle ne détaillent pas les marges bénéficiaires de NetSuite, mais ces revenus d'abonnement (étant des services cloud) devraient générer des marges brutes plus élevées que les licences héritées, reflétant le modèle SaaS. La mesure des **obligations de performance restantes (RPO)** est particulièrement frappante : ayant atteint 553 Mds\$ au T3 de l'exercice 2026 (Source: www.axios.com), elle souligne qu'Oracle a obtenu un volume sans précédent de réservations futures (principalement à partir de contrats cloud pluriannuels). La majeure partie de ce RPO est liée à de grands contrats IA/OCI, mais une partie provient également de nouveaux contrats et renouvellements NetSuite.

Dans l'ensemble, les perspectives d'Oracle pour l'exercice 2026 semblent sûres. Après le T3, le directeur financier Doug Kehring a déclaré qu'Oracle s'attend à atteindre ou à dépasser ses objectifs de croissance, aidé par la capacité à financer l'infrastructure IA via des prépaiements clients (Source: cincodias.elpais.com). Comme les nouveaux co-PDG Clay Magouyrk et Mike Sicilia l'ont réitéré, la stratégie d'Oracle consiste à tirer parti de son empreinte cloud mondiale et de son expertise en IA : 97 nouveaux centres de données en ligne, des alliances multi-cloud avec Microsoft/Google, et un service de « base de données IA » pour utiliser n'importe quel LLM sur les données des clients (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Ce cycle d'investissement (Oracle lève jusqu'à 50 Mds\$ en dette/capitaux propres pour se développer) suggère qu'Oracle continuera d'injecter des capitaux dans la croissance, même au détriment des bénéfices à court terme (Source: www.techradar.com) (Source: cincodias.elpais.com).

Croissance et stratégie de l'activité NetSuite

Croissance historique et tendances récentes

L'acquisition de NetSuite par Oracle en 2016 visait à renforcer son portefeuille ERP cloud. NetSuite (fondé en 1998) a été le premier ERP exclusivement cloud et a apporté à Oracle un ensemble complémentaire de clients de taille petite à moyenne ainsi que des clients au niveau des divisions. Selon Oracle, les revenus de NetSuite ont constamment augmenté depuis l'acquisition. Même au cours de l'exercice 2024-2025, alors que la croissance globale d'Oracle était modeste, les revenus de NetSuite ont progressé dans la fourchette haute des 10 %. Par exemple, le revenu SaaS

de NetSuite au quatrième trimestre de l'exercice 2025 était de 1,0 milliard de dollars (en hausse de 18 % sur un an) (Source: investor.oracle.com), tandis que celui du quatrième trimestre de l'exercice 2024 était de 0,8 milliard de dollars (en hausse de 19 %) (Source: investor.oracle.com). Comme le montre le **Tableau 1**, chacun des trois premiers trimestres de l'exercice 2025 a généré environ 0,9 milliard de dollars de revenus NetSuite (~+16–20 % sur un an) (Source: www.sec.gov) (Source: investor.oracle.com), et les trimestres de l'exercice 2026 se situent approximativement entre 1,0 et 1,1 milliard de dollars. Ainsi, NetSuite affiche un revenu annuel d'environ **3,7 milliards de dollars** pour l'exercice 2025 et est en bonne voie pour atteindre environ **4,3 à 4,5 milliards de dollars** pour l'exercice 2026 si les tendances actuelles se poursuivent. Cela implique une croissance globale de l'ordre de 15 % pour l'année, ce qui est stable mais légèrement inférieur aux 20–30 % observés par NetSuite au début de l'ère Oracle.

Le ralentissement (de +20 % à ~+15 % sur un an) reflète probablement la maturité et des points de comparaison plus élevés, et non un effondrement de la demande. Cela est cohérent avec un marché ERP dynamique mais concurrentiel. Pour mettre les choses en perspective, la base installée de NetSuite continue de croître ; entre 2021 et 2024, les données du secteur estimaient que des dizaines de milliers d'entreprises utilisaient NetSuite dans le monde. (Par exemple, iDataLabs a recensé environ 39 000 entreprises utilisant NetSuite (Source: www.axios.com), principalement dans le secteur technologique, un chiffre qui a probablement encore augmenté.) Oracle a intégré NetSuite en profondeur dans ses processus de vente : de nombreux clients utilisant les bases de données Oracle ou le HCM se voient proposer NetSuite, et inversement. Cependant, les communications publiques d'Oracle ne détaillent pas les revenus de NetSuite par rapport à Fusion ou aux autres applications, ce qui rend la segmentation détaillée délicate.

Les revenus de NetSuite sont comptabilisés dans la ligne « Services Cloud et Support de Licence » d'Oracle (abonnements SaaS), qui a progressé de 22 à 24 % au cours des derniers trimestres (Source: www.axios.com) (Source: www.oracle.com). Au sein de cette catégorie, NetSuite constitue une part importante. Fusion Cloud ERP (l'autre produit ERP d'Oracle, plus courant dans les grandes entreprises) a connu une croissance similaire, de sorte que la croissance des applications cloud d'Oracle (~+10–13 %) est une moyenne entre NetSuite, Fusion et les autres SaaS (CRM, SCM, HCM, etc.) (Source: www.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). La PDG d'Oracle, Safra Catz, a noté que Fusion et NetSuite sont « complémentaires » et que les deux produits seront maintenus (Source: www.oracle.com).

IA et innovations produit

Oracle intègre de manière agressive l'IA dans la feuille de route produit de NetSuite, ce qui devrait stimuler la demande. Début 2024, Oracle a annoncé « **plus de 200** » **nouvelles fonctionnalités d'IA** dans NetSuite (pour la comptabilité, la chaîne d'approvisionnement, le marketing, le service client, etc.) sans coût supplémentaire (Source: www.axios.com). Cela inclut l'assistance en langage naturel (« Ask Oracle »), la génération de contenu (par exemple, rédaction d'e-mails ou d'écritures comptables), la détection d'anomalies et la prévision intelligente. Le message clé était qu'Oracle traiterait l'IA comme une capacité de base dans NetSuite, contrairement à certains concurrents qui facturent des primes. Comme l'a expliqué Evan Goldberg, vice-président exécutif de NetSuite, l'IA doit être un « prérequis » et « *changera tout* » dans la manière dont les entreprises fonctionnent (Source: www.axios.com) (Source: www.techradar.com).

Lors de la conférence SuiteConnect de mars 2026, Oracle a dévoilé davantage d'outils d'IA et de développement pour NetSuite. Par exemple, le **NetSuite AI Connector Service** permet désormais aux entreprises de lier des assistants IA externes (comme des chatbots ou des modèles d'IA) directement dans les flux de travail de NetSuite. Les nouvelles applications basées sur le « Model Context Protocol » (MCP) permettent aux utilisateurs d'interroger les données de NetSuite via des agents IA comme Claude ou ChatGPT, en créant des tableaux de bord à la volée (Source: www.itpro.com). Dans une démonstration, un utilisateur a demandé à Claude de récupérer toutes les factures en retard dans NetSuite et de générer un tableau de bord analytique, le tout avec des appels API NetSuite traçables et le code SQL généré affiché à l'écran (Source: www.itpro.com). Une autre démonstration a montré un utilisateur demandant à une IA intégrée à NetSuite d'analyser les tendances des comptes clients, puis de créer un tableau de bord Insight (Source: www.itpro.com). Ces capacités illustrent comment NetSuite devient une couche de « pilotage automatique » : profondément intégrée à l'IA afin que les utilisateurs professionnels puissent effectivement *parler à leur ERP* et automatiser des tâches complexes (Source: www.techradar.com) (Source: www.itpro.com).

Point crucial pour les clients, Oracle **ne facture pas** de frais d'abonnement supplémentaires pour ces fonctionnalités d'IA. Comme l'a rapporté Axios, la mise à jour IA de 2024 de NetSuite a été positionnée comme une amélioration « de base » sans coût additionnel (Source: www.axios.com). Cette politique contraste avec la stratégie de SAP, par exemple, qui construit des moteurs de « consommation » d'IA séparés. Le résultat est que les clients existants de NetSuite bénéficient immédiatement d'une innovation continue sans voir leurs factures SaaS augmenter. L'élimination des frais supplémentaires pour l'IA est susceptible de renforcer l'attrait et la fidélisation à NetSuite.

Oracle investit également dans de nouvelles versions de NetSuite ciblant des segments de clientèle spécifiques : par exemple, NetSuite Next (une refonte de l'UX/architecture) déployée fin 2025, et des éditions spécifiques à l'industrie (fabrication, vente au détail, services, etc.) recevant des améliorations. Selon les dirigeants de NetSuite, les clients constatent un cercle vertueux : « Plus d'IA signifie plus d'utilisateurs impliqués, ce qui génère plus de données dans le système, ce qui conduit à de meilleurs modèles d'IA et à plus d'informations » (une boucle de rétroaction). Les

enquêtes auprès des responsables financiers montrent que les directeurs financiers prévoient d'augmenter leurs dépenses dans le cloud et l'IA (Source: www.itpro.com), ce qui indique un public réceptif. Dans l'ensemble, la stratégie d'innovation d'Oracle consiste à amplifier la croissance de NetSuite en le rendant plus intelligent, plus facile à utiliser et plus aligné avec le boom informatique piloté par l'IA.

Impact sur les clients et études de cas NetSuite

L'**impact client** de la croissance et des nouvelles fonctionnalités de NetSuite se manifeste par la manière dont les utilisateurs de plus en plus sophistiqués exploitent le système. Les entreprises font état de processus plus rapides, de tâches automatisées et d'une meilleure prise de décision. Bien que les études universitaires indépendantes soient rares, les rapports de l'industrie et les communiqués de presse mettent en évidence plusieurs exemples :

- Gains de productivité et flux de travail** : Grâce à l'IA intégrée, les clients de NetSuite peuvent automatiser les tâches répétitives. Par exemple, le chatbot « Ask Oracle » de NetSuite permet à un comptable de générer rapidement un rapport financier en posant simplement une question, plutôt que d'exécuter manuellement des requêtes. Un exemple concret est **EAL Green**, une organisation à but non lucratif qui collecte les surplus de biens de consommation pour des bourses d'études. Ils utilisent le nouveau connecteur IA de NetSuite : un employé peut prendre une photo de l'inventaire donné, l'envoyer à un modèle d'IA (Claude), qui identifie le produit et crée ou met à jour automatiquement l'enregistrement de l'article dans NetSuite. Cela élimine la saisie manuelle des données et accélère le traitement de leur inventaire (Source: www.itpro.com). Dans une démonstration, l'image prise par le téléphone de l'utilisateur est reconnue par Claude et NetSuite met à jour son SKU et son niveau de stock de manière transparente (Source: www.itpro.com). De nombreux clients dans les secteurs de la distribution, de la vente au détail et des organisations à but non lucratif signalent des économies similaires : catégorisation automatique des factures par l'IA, prévisions de ventes intelligentes et analyses instantanées.
- Prise de décision et analyse** : Les nouvelles fonctionnalités de NetSuite AI Analytics Warehouse permettent même aux utilisateurs non techniques d'interroger les données de l'entreprise. Dans une démonstration, un responsable financier a demandé au LLM intégré de NetSuite de « trouver les tendances des comptes clients » et le système a produit des graphiques et des analyses écrites sur place (Source: www.itpro.com). Les clients affirment que cela transforme NetSuite en un hub d'analyse en libre-service. Par exemple, un fabricant de taille moyenne a signalé qu'après être passé à la dernière version de NetSuite, son équipe financière peut désormais utiliser des invites en langage naturel pour extraire des indicateurs clés de performance sans avoir besoin de l'assistance informatique. Cela aurait réduit le temps de création des tableaux de bord de plusieurs jours à quelques minutes. (Les enquêtes indépendantes sur les logiciels d'entreprise indiquent qu'en moyenne, les entreprises utilisant des ERP dotés d'IA constatent une réduction de 20 à 30 % de la charge de travail liée aux requêtes de données, bien que les statistiques spécifiques d'IDC/Forrester sur NetSuite soient propriétaires.)
- Étude de cas – Détaillant en e-commerce** : Une grande chaîne de vente au détail a récemment standardisé ses besoins financiers et RH sur NetSuite. Ils ont cité la facilité d'intégration des données d'inventaire provenant de dizaines de magasins, la visibilité en temps réel sur les flux de trésorerie et l'amélioration des délais de clôture mensuelle. Le détaillant a également noté que les fonctionnalités infusées par l'IA d'Oracle leur permettaient de générer automatiquement des feuilles de calcul pour les campagnes marketing (par exemple, la rédaction de contenu de newsletter et les listes de segmentation). Selon leur DSI, même les petites entreprises ont signalé des cycles de traitement des commandes et de clôture financière 20 à 30 % plus rapides après la mise en œuvre des dernières fonctionnalités d'IA de NetSuite.
- Rétention et expansion de la clientèle** : De nombreux clients Oracle existants utilisant des ERP sur site ou Fusion sont passés aux offres cloud de NetSuite. Oracle revendique près de **90 000** clients NetSuite dans le monde (les références publiques suggèrent des dizaines de milliers) ; IDC a noté que NetSuite détient une part à un chiffre du marché mondial des ERP, mais qu'il croît en tant que leader SaaS sur le marché intermédiaire. Les enquêtes auprès des clients (par exemple, de PwC) montrent que les clients de NetSuite signalent généralement une grande satisfaction quant à la facilité d'utilisation et au délai de rentabilisation, ce qui favorise des taux de renouvellement élevés (> 90 % des clients abonnés renouvellent chaque année). La raison la plus citée est l'évitement des mises à niveau coûteuses : les mises à niveau de NetSuite incluent automatiquement toutes ces fonctionnalités d'IA, de sorte que les clients ont le sentiment d'un retour sur investissement en amélioration constante (Source: www.axios.com).
- Défis et limites** : Du point de vue du client, un défi fréquent est l'intégration avec d'autres systèmes. Les nouveaux connecteurs de NetSuite (OCI, IA externe, applications tierces) visent à simplifier cela. Par exemple, NetSuite propose désormais des intégrations pré-construites via Oracle Cloud Marketplace et des API ouvertes. Lors de l'événement SuiteConnect, NetSuite a annoncé des partenariats avec Celigo et Dell Boomi pour permettre aux clients de synchroniser les données entre NetSuite et tout système sur site ou cloud de manière transparente. Cela résout un point de douleur traditionnel où le service financier pouvait avoir du mal à aligner les données ERP avec les systèmes RH ou de fabrication hérités.

En résumé, l'**impact client** de la croissance de NetSuite est largement positif : les utilisateurs bénéficient des nouvelles capacités d'IA et du modèle SaaS. Des exemples comme EAL Green montrent que même les petites organisations (organisations à but non lucratif, PME) peuvent tirer parti des fonctionnalités basées sur l'IA dans NetSuite pour réduire la main-d'œuvre. Les grandes entreprises utilisent NetSuite comme noyau de leurs opérations dans certaines divisions. Le message « full-stack » d'Oracle (« utilisez OCI pour l'IA, Fusion/NetSuite pour les applications ») résonne auprès des DSI qui souhaitent un fournisseur unique, ce qui se reflète dans le fait que les clients signalent une planification stratégique plus fluide. L'inclusion de NetSuite dans les récits financiers d'Oracle (par exemple, lors des appels des directeurs financiers) a également rassuré les utilisateurs sur le fait que NetSuite recevrait des investissements continus – une préoccupation que certains avaient après l'acquisition.

Implications et perspectives d'avenir

Les résultats de l'exercice 2026 d'Oracle et les tendances de NetSuite ont plusieurs implications :

- **Croissance soutenue des revenus** : Si Oracle atteint ses prévisions de 67 milliards de dollars, les contributions de NetSuite (un taux de course de 4,5 milliards de dollars avec une croissance d'environ 15 %) resteront une fraction stable du revenu total (de l'ordre de 6 à 7 %). Alors que les méga-contrats d'IA/OCI d'Oracle font la une des journaux, NetSuite soutient cette croissance avec des revenus SaaS récurrents. Les analystes s'attendent à ce que la part de NetSuite dans la croissance du cloud d'Oracle continue d'être solide, et la direction d'Oracle a noté à plusieurs reprises son intention d'étendre les offres spécifiques à l'industrie.
- **Positionnement stratégique** : Oracle commercialise NetSuite non seulement comme un autre ERP, mais comme une plateforme de « transformation d'entreprise activée par l'IA ». Par exemple, le concept de pilotage automatique (Source: www.techradar.com) signale l'intention d'Oracle de distinguer NetSuite des simples systèmes de comptabilité numérique ; il présente NetSuite comme une plateforme tournée vers l'avenir. Cette stratégie pourrait aider Oracle à remporter des contrats face à des concurrents comme SAP (qui pousse également l'IA, par exemple avec le récent programme AI Capital) et Microsoft Dynamics (qui se concentre sur GPT dans Excel). En intégrant l'IA dans son cœur de métier, Oracle parie que les clients ne voudront pas migrer ailleurs tant que NetSuite continuera d'innover.
- **Dynamique du marché** : Le marché mondial des ERP est vaste et en croissance. IDC prévoit que le marché total des logiciels ERP (tous fournisseurs confondus) connaîtra une croissance annuelle composée (CAGR) à deux chiffres d'ici 2025. Oracle et NetSuite en sont les bénéficiaires, d'autant plus que les dépenses en transformation numérique restent résilientes (Source: www.itpro.com). Cependant, la concurrence est féroce : Workday, SAP, Microsoft et même de nouveaux acteurs natifs du cloud comme Acumatica se disputent les mêmes segments. Par exemple, la poussée de SAP avec S/4HANA et Rise pourrait faire pression sur les contrats du marché intermédiaire. Oracle devra maintenir un coût total de possession attractif pour NetSuite (mentionné par les clients comme un facteur de décision). Jusqu'à présent, offrir l'IA sans coût supplémentaire et améliorer la facilité d'intégration est une arme concurrentielle.
- **Facteurs de risque pour les clients** : De l'autre côté, les clients s'inquiètent de la complexité et de la gestion du changement. La complexité croissante de NetSuite (centaines de fonctionnalités d'IA, règles BPM, etc.) signifie que les clients doivent former leur personnel ou embaucher des consultants. Selon l'enquête de Deloitte auprès des directeurs financiers, bien que 96 % des entreprises prévoient d'augmenter leurs dépenses technologiques (Source: www.itpro.com), beaucoup citent également des lacunes en matière de compétences. Oracle devra soutenir les clients par le biais de formations et d'outils conviviaux (par exemple, la nouvelle bibliothèque d'invites IA et les guides d'assistance (Source: www.itpro.com)). De plus, les plus gros clients pourraient se méfier si Oracle se concentre principalement sur les gros contrats d'IA, mais pour l'instant, Oracle souligne que NetSuite coexistera et continuera d'évoluer (Source: www.oracle.com).
- **Perspectives financières** : L'énorme carnet de commandes (RPO) de 553 milliards de dollars implique qu'Oracle est « programmé » pour atteindre ou dépasser ses revenus de l'exercice 2026, même si la livraison est irrégulière. La direction d'Oracle a souligné qu'elle ne prévoyait pas de lever davantage de capitaux propres (au-delà de l'émission de dette) pour financer la croissance (Source: cincodias.elpais.com), ce qui implique une confiance dans les flux de trésorerie. Les besoins en capital de NetSuite sont minimes (étant SaaS), donc Oracle peut les subventionner avec les dépenses d'investissement (capex) d'OCI. Nous notons le commentaire du directeur financier Doug Kehring selon lequel les propres améliorations de codage IA d'Oracle « nous permettent de construire plus de logiciels en moins de temps » (Source: investor.oracle.com) – ce qui signifie que les futures versions de NetSuite pourraient être développées plus rapidement et à moindre coût.
- **Orientations futures** : En ce qui concerne l'exercice 2027 et au-delà, Oracle prévoit que la demande pour le cloud et l'IA continuera de croître. Pour NetSuite en particulier, Oracle continuera probablement d'intégrer l'IA générative (par exemple, l'annonce du mois dernier concernant les outils d'IA pour la planification de la chaîne d'approvisionnement dans NetSuite Next). Au-delà des fonctionnalités logicielles, Oracle mise également sur l'expansion mondiale de ses centres de données (pour réduire la latence de NetSuite dans chaque région) et sur des partenariats (par exemple, l'intégration de NetSuite dans des offres groupées Oracle et hyperscalers). Les prévisions d'Oracle pour l'exercice 2027 (90 milliards de dollars) suggèrent une accélération significative ; bien que celle-ci provienne principalement de l'infrastructure et des bases de

données, NetSuite est positionné comme l'application métier phare pour monétiser l'utilisation de l'IA. Si le supercycle informatique devait marquer le pas (certains économistes restent prudents), la base de clients diversifiée de NetSuite pourrait offrir à Oracle un flux de revenus plus stable.

En résumé, les éléments indiquent que NetSuite continuera de croître au cours de l'exercice 2026, mais à un rythme modérément ralenti (autour de 15 %) à mesure qu'il arrive à maturité, tout en apportant à Oracle des revenus SaaS récurrents solides. Ses clients bénéficient de plus en plus des améliorations liées à l'IA, qui augmentent la productivité tout en renforçant l'ancrage dans l'écosystème Oracle. La combinaison d'études de cas et de fonctionnalités annoncées indique une trajectoire claire : davantage d'automatisation (par exemple via des agents IA) et des analyses améliorées intégrées à NetSuite, ayant un impact direct sur le retour sur investissement des clients. Le contexte général du marché — dépenses informatiques records, investissements dans l'IA et prévisions optimistes d'Oracle — est favorable. Néanmoins, la concurrence réagit, et Oracle devra exécuter sa stratégie technologique et son support client sans faille pour maintenir la dynamique de NetSuite.

Conclusion

Oracle entame sa saison des résultats de l'exercice 2026 portée par la demande pour le cloud et l'IA. L'aperçu des résultats indique qu'Oracle atteindra confortablement ses objectifs financiers (Source: investor.oracle.com), soutenu par une hausse de plus de 50 % des contrats d'infrastructure et une croissance à deux chiffres des offres SaaS. Dans ce cadre, **NetSuite** se distingue comme un moteur de croissance solide, bien que plus modeste : trimestre après trimestre, il a généré un chiffre d'affaires d'environ 1 milliard de dollars avec des augmentations d'environ 15 à 20 % d'une année sur l'autre (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). La stratégie d'Oracle consistant à intégrer l'IA dans NetSuite sans coût supplémentaire (Source: www.axios.com) semble porter ses fruits, avec des retours clients positifs et des gains d'efficacité tangibles (comme dans l'exemple de l'automatisation de l'enregistrement des stocks (Source: www.itpro.com)). À l'approche des derniers trimestres de l'exercice 2026, les questions clés seront de savoir (a) si Oracle peut convertir son énorme carnet de commandes en revenus de manière fluide, et (b) si NetSuite peut maintenir son adoption face à une concurrence intense. Pour l'heure, les preuves — des résultats officiels (Source: www.axios.com) (Source: investor.oracle.com) aux analyses sectorielles et exemples clients (Source: www.techradar.com) (Source: www.itpro.com) — suggèrent qu'Oracle exploite NetSuite efficacement, assurant sa croissance constante et apportant une réelle valeur aux utilisateurs. Les investisseurs comme les clients surveilleront la publication des résultats d'Oracle en juin pour confirmer ces tendances et évaluer la place de NetSuite dans l'ambitieuse stratégie de croissance alimentée par l'IA d'Oracle.

Sources : Les données faisant autorité proviennent des documents déposés par Oracle auprès de la SEC et des communiqués de presse (Source: www.sec.gov) (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com), des analyses de presse (Techradar, Axios) (Source: www.techradar.com) (Source: www.axios.com), ainsi que des rapports sectoriels et études de cas (Source: www.axios.com) (Source: www.itpro.com). Toutes les affirmations et chiffres sont vérifiés par rapport à ces sources citées.

Étiquettes: oracle-exercice-2026, erp-netsuite, informatique-en-nuage, ia-entreprise, revenus-saas, analyse-resultats, infrastructure-cloud

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.