

Résultats financiers d'Oracle T4 FY2026 : Analyse de NetSuite ERP et de l'IA

Publié le 20 mai 2026 35 min de lecture



Aperçu des résultats du T4 de l'exercice 2026 d'Oracle : Trajectoire de NetSuite Cloud ERP et signaux de revenus liés à l'IA

Résumé exécutif

Ce rapport fournit une analyse approfondie des [résultats attendus du quatrième trimestre \(T4\) de l'exercice 2026](#) d'Oracle Corporation, en se concentrant particulièrement sur la performance de NetSuite Cloud ERP et sur les nouveaux flux de revenus d'Oracle axés sur l'IA. Oracle a entrepris une transformation majeure pour devenir une entreprise centrée sur le cloud sous la direction de la PDG Safra Catz et du CTO Larry Ellison. L'exercice 2026 a jusqu'à présent démontré une croissance exceptionnelle pour Oracle : le chiffre d'affaires total et les revenus du cloud ont progressé à des taux à deux chiffres chaque trimestre, portés par une demande croissante pour l'infrastructure et les applications cloud. NetSuite – le pionnier de l'ERP cloud d'Oracle – continue de croître dans une fourchette de pourcentage allant du milieu à la fin de la dizaine d'une année sur l'autre (YoY), reflétant une adoption constante de l'[ERP cloud](#) parmi les [entreprises du marché intermédiaire](#) et les clients internationaux (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Parallèlement, les investissements d'Oracle dans l'intelligence artificielle (IA) commencent à générer des signaux de revenus clairs : son infrastructure cloud (OCI) est utilisée pour entraîner et servir des modèles d'IA générative de premier plan, et Oracle intègre des fonctionnalités d'IA/ML dans ses applications ainsi que dans ses produits d'infrastructure (Source: www.crn.com) (Source: www.capacitymedia.com).

Au T3 de l'exercice 2026 (trimestre clos en février 2026), Oracle a déclaré des revenus cloud de 8,9 milliards de dollars (en hausse de 44 % sur un an) et a accumulé un carnet de commandes record d'environ 553 milliards de dollars d'engagements cloud contractés (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Le chiffre d'affaires SaaS de NetSuite s'élevait à 1,1 milliard de dollars au T3 (en hausse d'environ 14 % sur un an) (Source: investor.oracle.com), sur un taux de course annualisé d'environ 4,4 milliards de dollars, croissant plus rapidement que de nombreux

fournisseurs d'ERP sur site traditionnels. Les commentaires de la direction d'Oracle ont signalé une accélération continue : des [applications d'IA « agentiques »](#) concurrentes de Salesforce ont été lancées, et des partenariats (par exemple avec Gemini AI de Google, Grok de X Corp) élargissent les offres d'IA d'Oracle (Source: www.oracle.com) (Source: www.techtarget.com).

Cet aperçu synthétise ces tendances pour prévoir le T4 de l'exercice 2026. Nous nous attendons à ce qu'Oracle continue d'afficher une forte croissance dans le cloud (avec une croissance de l'infrastructure probablement supérieure à 70 % sur un an) et une croissance solide des applications cloud (milieu de la dizaine) (Source: investor.oracle.com) (Source: www.crn.com). NetSuite Cloud ERP devrait à nouveau croître dans une fourchette allant du milieu à la fin de la dizaine, car l'expansion internationale et les mises à niveau des produits soutiennent sa dynamique (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Parallèlement, les « signaux de revenus liés à l'IA » d'Oracle – illustrés par l'accélération de l'utilisation d'OCI par les clients axés sur l'IA et les nouvelles réservations de produits basés sur l'IA – suggèrent qu'une part significative de la croissance du cloud est alimentée par l'adoption de l'IA en entreprise (Source: www.crn.com) (Source: www.capacitymedia.com). NetSuite devrait bénéficier indirectement de la poussée d'Oracle dans l'IA (par exemple, analyses basées sur l'IA et fonctionnalités agentiques) à mesure que davantage de clients passent à des suites cloud modernes.

Dans l'ensemble, nous prévoyons qu'Oracle dépassera ou atteindra ses objectifs pour le T4 de l'exercice 2026, les revenus du cloud étant à nouveau un point fort. Les indicateurs clés à surveiller incluent les réservations NetSuite, l'adoption d'OCI par les clients de l'IA et toute mise à jour des prévisions pour l'exercice 2027. Ce rapport examine les antécédents et la stratégie d'Oracle, analyse les performances historiques du T1 au T3 de l'exercice 2026 (y compris les indicateurs NetSuite), examine les initiatives en matière d'IA et leurs implications sur les revenus, présente des études de cas illustratives (par exemple, des clients notables de NetSuite et de l'IA) et discute des perspectives et du contexte industriel plus large. Toutes les affirmations sont étayées par des résultats officiels, des commentaires d'experts et des données de marché.

Introduction et contexte

Oracle Corporation est un fournisseur de premier plan de logiciels d'entreprise et de services cloud. Fondée en 1977 par Larry Ellison (aujourd'hui CTO) et Safra Catz (PDG), Oracle a longtemps dominé les logiciels de base de données sur site et de planification des ressources d'entreprise (ERP). Au cours de la dernière décennie, Oracle a agressivement transitionné vers le cloud : elle propose désormais **Oracle Cloud Infrastructure (OCI)** (IaaS/PaaS), **Oracle Fusion Cloud Applications** (SaaS pour ERP, HCM, CX, SCM, etc.) et **Oracle Autonomous Database**. Oracle a également [acquis NetSuite en 2016](#) pour 9,3 milliards de dollars, faisant de NetSuite (un pionnier de l'ERP cloud) une filiale à part entière au sein de la division Oracle Cloud Applications (Source: investor.oracle.com) (Source: www.oracle.com). Aujourd'hui, Oracle se présente comme « non seulement la plus grande entreprise d'applications cloud au monde, mais aussi l'une des plus grandes entreprises d'infrastructure cloud au monde » (Source: investor.oracle.com), avec une base de clients mondiale couvrant des dizaines de milliers d'organisations dans tous les secteurs.

Exercice fiscal d'Oracle et tendances récentes. L'exercice fiscal d'Oracle s'étend du 1er juin au 31 mai. L'exercice 2026 (se terminant en mai 2026) a été caractérisé par une accélération de la croissance, largement tirée par les services cloud. Au T3 de l'exercice 2026 (clos le 28 février 2026), Oracle a rapporté un chiffre d'affaires depuis le début de l'année d'environ 46 milliards de dollars, en hausse significative par rapport aux 41 milliards de dollars de l'année précédente. Parallèlement, les revenus des **services cloud et du support de licence** (la somme du SaaS et du cloud IaaS plus la base de données chez AWS/Azure, etc.) ont augmenté d'environ 30 à 50 % sur un an chaque trimestre (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Cette performance fait suite à un T4 record de l'exercice 2025 (clos en mai 2025) au cours duquel Oracle a franchi pour la première fois une croissance à deux chiffres dans le cloud, alors même que le chiffre d'affaires total augmentait d'environ 11 % (Source: investor.oracle.com) (Source: www.roic.ai). Il est important de noter que les **obligations de performance restantes (RPO)** d'Oracle — une mesure des revenus futurs contractés — ont explosé, passant de 138 milliards de dollars au T4 de l'exercice 2025 à 553 milliards de dollars au T3 de l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com), reflétant d'importants contrats cloud pluriannuels (souvent censés entraîner une forte consommation d'OCI). La PDG Catz a noté qu'une grande partie du nouveau RPO provient de « contrats de plusieurs milliards de dollars » avec des hyperscalers et de grandes entreprises (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com).

NetSuite Cloud ERP. NetSuite, acquis par Oracle en 2016, fournit des modules ERP, financiers, CRM et de chaîne d'approvisionnement basés sur le cloud, ciblant principalement les entreprises de taille moyenne et les filiales. À mesure que les offres SaaS d'Oracle se développaient, NetSuite est devenu un segment distinct à déclarer (souvent regroupé avec Fusion Cloud ERP sous « Applications »). Oracle a mis l'accent sur le succès de NetSuite : à l'exercice 2025, NetSuite avait un taux de revenus annuel de plus de 3 milliards de dollars et environ 40 000 clients dans le monde. NetSuite opère sur un marché ERP hautement concurrentiel aux côtés de SAP, Microsoft, Workday, Infor, etc. Les sources de l'industrie estiment qu'Oracle (Fusion+NetSuite) détient environ 11 à 13 % de part de marché mondiale des ERP (Source: erp-software.org) (voir *ERP Market Shares 2026*). Notamment, les commentaires intégrés d'Oracle affirment que NetSuite a crû d'environ 18 % sur un an au T4 de l'exercice 2025 (Source: investor.oracle.com) et d'un chiffre élevé à un chiffre moyen au cours des trimestres suivants (16 % au T1, 13 % au T2, 14 % au T3 de l'exercice 2026).

(Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). La direction d'Oracle affirme que l'accélération de l'IA et de l'automatisation (par exemple, les fonctionnalités d'IA « agentiques ») incitera davantage les clients à choisir Fusion/NetSuite plutôt que des piles fragmentées (Source: www.roic.ai) (Source: www.roic.ai).

Stratégie IA et Oracle. Au cours de l'exercice 2026, la direction a fréquemment souligné l'IA comme un moteur de croissance clé. Oracle a plus de 200 régions cloud prévues dans le monde et construit des centaines de centres de données multicloud pour intégrer du matériel spécialisé et des capacités d'IA (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). L'investissement d'Oracle comprend des logiciels autonomes (Oracle Autonomous Database, Autonomous Linux) qui utilisent l'IA pour optimiser l'infrastructure, ainsi que le **service Oracle Cloud Infrastructure Generative AI** (lancé en 2023) proposant des LLM gérés et des agents IA. Lors des événements « Oracle AI World » en 2025–2026, Oracle a dévoilé des dizaines de nouvelles fonctionnalités basées sur l'IA, notamment *Fusion Agentic Applications* (applications d'entreprise construites à partir d'agents IA coordonnés) (Source: www.oracle.com). Oracle a également établi de nombreux partenariats : par exemple, en août 2025, elle a convenu avec Google d'intégrer les modèles Gemini de Google dans OCI et dans la propre pile d'applications d'Oracle (Source: www.capacitymedia.com), et mi-2025, Oracle a ajouté les modèles « Grok » d'XAI d'Elon Musk à son catalogue d'IA générative OCI (Source: www.techtarget.com). Les analystes de l'industrie technologique notent que la stratégie d'Oracle est multiforme : « s'associer avec des innovateurs de l'IA de premier plan » afin que « chaque indication... soit concentrée sur les clients et moins sur les concurrents » (Source: www.techtarget.com) (Source: www.crn.com). En résumé, la stratégie d'Oracle fusionne sa force traditionnelle dans les bases de données et les suites d'entreprise avec une poussée vigoureuse dans l'infrastructure IA et de nouveaux produits basés sur l'IA, créant de multiples flux de revenus potentiels dans le cycle émergent de l'IA.

Ce rapport s'appuie sur ce contexte pour analyser les perspectives de résultats du T4 de l'exercice 2026. Nous nous appuyons sur les résultats trimestriels officiels d'Oracle et les communiqués aux investisseurs de l'exercice 2025–2026, les commentaires de la direction, les analyses de marché et les données de l'industrie pour évaluer la trajectoire de NetSuite et les revenus liés à l'IA d'Oracle. Nous incluons des tableaux résumant les résultats récents et des études de cas illustrant l'utilisation par les clients des offres ERP et IA d'Oracle. Tous les points de données sont étayés par des sources crédibles (communiqués de presse, transcriptions, rapports d'analystes et d'actualités) pour fournir un aperçu rigoureux et détaillé de ce à quoi s'attendre pour le T4 de l'exercice 2026 d'Oracle.

Revue des activités d'Oracle pour l'exercice 2026 (T1–T3)

Nous commençons par examiner les tendances clés de la performance d'Oracle jusqu'au T3 de l'exercice 2026 (trimestre clos le 28 février 2026). Celles-ci préparent le terrain pour le T4 et illustrent les moteurs de croissance actuels.

T1 de l'exercice 2026 (août–octobre 2025). Oracle a rapporté des revenus de 14,9 milliards de dollars pour le T1 de l'exercice 2026, en hausse de 12 % sur un an (Source: investor.oracle.com). Les revenus du cloud étaient de 7,2 milliards de dollars (+28 %, reflétant une très forte croissance de l'IaaS), tandis que les revenus des logiciels « sur site » traditionnels ont légèrement diminué (Source: investor.oracle.com). Les revenus de l'infrastructure cloud (IaaS/PaaS) d'Oracle étaient de 3,3 milliards de dollars (+55 %) (Source: investor.oracle.com) et les revenus des applications cloud (SaaS) de 3,8 milliards de dollars (+11 %) (Source: investor.oracle.com). Le segment Fusion Cloud ERP d'Oracle a gagné 1,0 milliard de dollars (+17 %), et NetSuite Cloud ERP également 1,0 milliard de dollars (+16 %) (Source: investor.oracle.com) (voir Tableau 1). Le carnet de commandes RPO a bondi à 455 milliards de dollars (un saut de 359 % sur un an) alors qu'Oracle signalait plusieurs méga-contrats (Source: investor.oracle.com). Safra Catz a souligné « un trimestre étonnant » avec un RPO en hausse de 359 % grâce à des « clients de plusieurs milliards de dollars » (Source: investor.oracle.com). Notamment, Fortune de l'IA : la demande d'OCI (IaaS) a été citée comme augmentant rapidement, incitant Oracle à relever ses prévisions d'IaaS cloud pour l'année complète à 18 milliards de dollars (≈77 % sur un an) (Source: investor.oracle.com).

T2 FY2026 (nov. 2025 – janv. 2026). Le chiffre d'affaires total du T2 FY2026 s'est élevé à 16,1 milliards de dollars (en hausse de 14 % sur un an) (Source: investor.oracle.com). Les revenus du cloud ont bondi de 34 % pour atteindre 8,0 milliards de dollars, portés par l'IaaS en hausse de 68 % (à 4,1 milliards de dollars) et le SaaS en hausse de 11 % (à 3,9 milliards de dollars) (Source: investor.oracle.com). Au sein des applications, Fusion Cloud ERP a atteint 1,1 milliard de dollars (+18 %) et NetSuite 1,0 milliard de dollars (+13 %) (Source: investor.oracle.com). Le RPO d'Oracle a grimpé à 523 milliards de dollars (+438 % sur un an) (Source: investor.oracle.com). La direction a souligné des réservations cloud record (incluant des contrats avec Meta et NVIDIA), positionnant l'exercice 2026 pour une croissance « considérablement plus élevée » (Source: investor.oracle.com). Le directeur financier, Doug Kehring, a noté que le bénéfice par action non-GAAP du T2 a bondi (en hausse de 54 %), en partie grâce à un gain exceptionnel (vente d'Ampere) (Source: investor.oracle.com), mais que les marges opérationnelles sous-jacentes du cloud sont restées saines. Larry Ellison a annoncé une nouvelle politique de « neutralité des puces », signalant qu'OCI utilisera divers accélérateurs d'IA futurs (Source: investor.oracle.com). Le trimestre a mis en évidence le virage d'Oracle vers l'IA : Safra Catz et le PDG Mike Sicilia ont évoqué l'intégration de l'IA par Oracle dans ses logiciels et son cloud, permettant l'automatisation dans la finance, la santé, la banque, etc. (Source: investor.oracle.com).

T3 FY2026 (février 2026). Le T3 FY2026 a été un « trimestre exceptionnel » (Source: investor.oracle.com). Le chiffre d'affaires total a atteint 17,2 milliards de dollars, en hausse de 22 % sur un an (18 % à taux de change constant) (Source: investor.oracle.com). Les revenus du cloud ont grimpé de 44 % sur un an pour atteindre 8,9 milliards de dollars (41 % à taux constant) (Source: investor.oracle.com). Dans le détail, les revenus d'OCI (IaaS) ont été de 4,9 milliards de dollars (+84 % sur un an) (Source: investor.oracle.com), et ceux du SaaS de 4,0 milliards de dollars (+13 %) (Source: investor.oracle.com). Fusion Cloud ERP a atteint 1,1 milliard de dollars (+17 %) et NetSuite Cloud ERP 1,1 milliard de dollars (+14 % en USD, 11 % à taux constant) (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Cela a marqué le premier trimestre d'Oracle en plus de 15 ans où le chiffre d'affaires total et le bénéfice par action non-GAAP ont tous deux progressé de ≥ 20 % sur un an (Source: investor.oracle.com). Les dirigeants d'Oracle ont souligné que les « taux d'exécution » (run rates) actuels du cloud étaient très élevés – par exemple, le revenu annualisé des applications Fusion a atteint 16,1 milliards de dollars (Source: www.aol.com). Oracle a également noté que le RPO du T3 a atteint 553 milliards de dollars (+325 % sur un an) (Source: investor.oracle.com). Les commentaires de la direction ont de nouveau mis en lumière l'IA : Larry Ellison a cité une croissance « à trois chiffres » de l'activité de base de données multicloud d'Oracle (sur AWS/Azure) et une croissance de 62 % de l'utilisation d'OCI, et Sicilia a annoncé plus de 1 000 « agents » IA livrés dans les applications Oracle avec plus de 2 000 clients opérationnels au T3 (Source: www.crn.com). Fait important, les analystes ont observé un « effet de halo » : la demande en plein essor pour l'infrastructure IA d'Oracle stimule davantage ses réservations SaaS (Source: www.crn.com).

Résumé des performances trimestrielles. Le tableau 1 ci-dessous résume les indicateurs clés pour le T4 FY2025 et les T1–T3 FY2026. Il montre la progression du chiffre d'affaires total, des catégories cloud et des revenus de NetSuite.

TRIMESTRE	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	REVENUS CLOUD IAAS	REVENUS CLOUD SAAS	REVENUS NETSUITE (SAAS)	CROISSANCE ANNUELLE NETSUITE
T4 FY2025 (mai '25)	15,9 Md\$ (+11 %)	3,0 Md\$ (+52 %)	3,7 Md\$ (+12 %)	1,0 Md\$ (+18 %)	+18 %
T1 FY2026 (août–oct '25)	14,9 Md\$ (+12 %)	3,3 Md\$ (+55 %)	3,8 Md\$ (+11 %)	1,0 Md\$ (+16 %)	+16 %
T2 FY2026 (nov '25–janv '26)	16,1 Md\$ (+14 %)	4,1 Md\$ (+68 %)	3,9 Md\$ (+11 %)	1,0 Md\$ (+13 %)	+13 %
T3 FY2026 (fév '26)	17,2 Md\$ (+22 %)	4,9 Md\$ (+84 %)	4,0 Md\$ (+13 %)	1,1 Md\$ (+14 %)	+14 %

(Données issues des communiqués de presse d'Oracle ; devises exprimées en USD.)

Comme le montre le tableau 1, les revenus de NetSuite ont progressé de manière constante chaque trimestre, reflétant un taux de revenu annualisé supérieur à 4 milliards de dollars au T3 FY2026. Sa croissance (autour de 15 %) est quelque peu inférieure à la croissance très rapide d'OCI (50–80 % sur un an). C'est attendu : NetSuite était déjà une activité mature de 4 milliards de dollars en FY2025, tandis qu'OCI/IaaS se développe à partir d'une base plus petite pour les charges de travail d'IA en entreprise. Néanmoins, la croissance soutenue de ~10–17 % de NetSuite en FY2026 surpasse le marché général de l'ERP (le co-PDG d'Oracle, Mike Sicilia, souligne que de nombreuses plateformes ERP sur site stagnent) et positionne bien Oracle alors que les clients se standardisent sur des suites cloud (Source: www.roic.ai) (Source: www.crn.com). Les analystes notent que les applications combinées Fusion+NetSuite d'Oracle ont progressé de 11 % à taux constant au T3, atteignant un taux annualisé de 16,1 milliards de dollars (Source: www.aol.com), et de nombreuses entreprises « passent au tout Oracle » tant pour l'ERP que pour le CRM plutôt que d'utiliser des solutions fragmentées (Source: www.roic.ai).

Points clés du T1–T3

- Croissance record du Cloud** : L'activité cloud d'Oracle (IaaS+SaaS) a progressé de 28 à 44 % sur un an chaque trimestre (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). Notamment, la croissance d'OCI (IaaS) s'accélère (hausse annuelle de 55 %, 68 %, puis 84 %). Cela est porté par la demande en calcul IA (GPU, puces spécialisées) et par les déploiements de bases de données multicloud (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com). La direction prévoit une croissance de l'IaaS >70 % pour l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com). Au T4, on s'attend à un appétit similaire pour OCI, surtout avec la poursuite des contrats NVIDIA et des spécialistes de l'IA.
- Croissance du SaaS applicatif** : Les applications d'Oracle (SaaS) – incluant Fusion ERP, la chaîne d'approvisionnement, le CX – ont progressé de manière constante (~11–18 % sur un an). La reprise de Fusion ERP (17–18 % au T1–T3) et l'introduction de nouvelles applications IA « agentiques » stimulent probablement la dynamique (Source: www.oracle.com) (Source: www.roic.ai). NetSuite, en particulier, affiche une

croissance constante allant du milieu à la fin de la dizaine de pourcent. Surtout, Oracle souligne la fidélisation : les clients préfèrent l'IA intégrée dans leurs systèmes existants plutôt que de tout remplacer. Cela augure une croissance SaaS soutenue.

- **Carnet de commandes robuste (RPO) :** Le RPO d'Oracle est passé de 138 Md\$ (T4 FY25) à 553 Md\$ (T3 FY26) (Source: investor.oracle.com). Les augmentations trimestrielles sont notables à chaque période, indiquant d'importants contrats pluriannuels. Une grande partie est étiquetée comme dépenses d'infrastructure liées à l'IA (Source: investor.oracle.com). Ce carnet de commandes assure une grande visibilité sur les revenus futurs pour les exercices 2026 et 2027.
- **Rentabilité et capital :** Les investissements cloud d'Oracle nécessitent des dépenses d'investissement lourdes (12–16 % du chiffre d'affaires récemment, en grande partie pour les centres de données) (Source: 247wallst.com). Cependant, le levier opérationnel s'est amélioré : le résultat opérationnel non-GAAP du T3 FY2026 a progressé de 19 % sur un an (Source: investor.oracle.com) malgré la montée en puissance. Le gain exceptionnel important du directeur financier Kehring (vente de la puce Ampere) a facilité les comparaisons de BPA GAAP au T2 (Source: investor.oracle.com), mais les marges de base restent saines. Les analystes restent prudents sur les dépenses d'investissement (~25 Md\$ prévus pour l'exercice 2026 (Source: 247wallst.com) mais s'attendent à ce que les marges cloud s'améliorent avec le temps.
- **Trajectoire des prévisions :** Fort de ce bon démarrage, Oracle a relevé ses prévisions pour l'exercice 2026 : après les résultats du T4 FY2025, la direction visait plus de 67 milliards de dollars de revenus (≈+16 % sur un an) (Source: www.roic.ai), et les résultats du T1 ont renforcé cette forte croissance. Les analystes attendent actuellement environ 67–68 Md\$ pour l'exercice 2026. Les prévisions pour l'exercice 2027 n'ont pas encore été communiquées, mais une poursuite de la tendance de croissance serait notable.

En résumé, à l'approche du T4 FY2026, Oracle affiche une dynamique positive tant sur l'infrastructure cloud que sur les applications. NetSuite s'inscrit dans ce tableau en tant que franchise SaaS stable et en croissance. La section suivante projetera la manière dont ces tendances se concrétisent au T4 et au-delà, et examinera les facteurs spécifiques à NetSuite et à l'IA.

Trajectoire de NetSuite Cloud ERP

NetSuite Cloud ERP est la solution ERP cloud phare d'Oracle pour les entreprises de taille moyenne et à croissance rapide. Comprendre la trajectoire de NetSuite est crucial car il est souvent considéré comme le produit « phare » à forte croissance du portefeuille SaaS d'Oracle, malgré sa maturité relative. Au T4 FY2025, les revenus de NetSuite étaient de 1,0 milliard de dollars (en hausse de 18 % sur un an) (Source: investor.oracle.com). Pour l'exercice 2026 jusqu'à présent, NetSuite a généré 4,1 milliards de dollars sur les T1–T3, soit un rythme annualisé supérieur à 4,4 milliards de dollars. Ce rythme implique que les revenus de NetSuite pour l'exercice 2026 pourraient atteindre environ 4,7–4,8 milliards de dollars si le T4 est similaire. Cela représenterait une croissance d'environ 15 % par rapport à l'exercice 2025 (4,3 milliards de dollars au total), conformément aux déclarations précédentes d'Oracle prévoyant une croissance de l'ERP au milieu de la dizaine de pourcent.

Plusieurs facteurs soutiennent la trajectoire de NetSuite :

- **Base de clients mondiale :** NetSuite compte plus de 40 000 clients dans le monde (et ce nombre continue de croître) (Source: data.landbase.com). Ces clients couvrent divers secteurs (industrie, commerce de détail, services) et zones géographiques. Il est à noter que beaucoup sont des filiales ou des unités de croissance de grandes entreprises. L'envergure d'Oracle permet de regrouper NetSuite avec d'autres offres, facilitant ainsi les ventes. Les données de Landbase indiquent qu'environ 3 800 entreprises publiques utilisent NetSuite en 2026 (Source: data.landbase.com) (publié au T3 2025), ce qui reflète une adoption généralisée par les entreprises. Les enquêtes d'analystes placent également Oracle (Fusion + NetSuite) en deuxième position en termes de part de marché mondiale des ERP (~11–13 %) (Source: erp-software.org). Dans la région DACH (Allemagne/Autriche/Suisse), NetSuite est le fournisseur d'ERP cloud qui connaît la croissance la plus rapide, avec 20 à 25 % par an (Source: erp-software.org), porté par les multinationales qui déploient une plateforme unifiée à travers leurs filiales. Cette expansion internationale continuera de stimuler les ventes de NetSuite.
- **Suite intégrée et IA :** Oracle positionne NetSuite comme faisant partie d'une suite cloud entièrement intégrée. Lors des appels sur les résultats du T4, les dirigeants d'Oracle ont souligné que les clients préfèrent acheter des suites conçues pour fonctionner ensemble (Source: www.roic.ai) (Source: www.roic.ai). L'intégration de NetSuite avec les applications SCM, HCM et CX d'Oracle (toutes améliorées par l'IA) rend la suite plus attrayante : par exemple, l'analytique unifiée entre la finance et la chaîne d'approvisionnement peut être renforcée par des « agents IA » (Oracle propose désormais plus de 100 « agents IA » dans ses applications sans coût supplémentaire (Source: www.crm.com)). Les nouvelles *Fusion Agentic Applications* (combinant agents IA et flux de travail transactionnels) sont actuellement lancées dans Fusion Cloud, mais le même principe sera probablement étendu aux modules NetSuite. La stratégie d'Oracle consiste à intégrer l'IA à chaque niveau (base de données, plateforme, analytique et applications) (Source: investor.oracle.com) (Source: www.roic.ai). Avec le temps, NetSuite bénéficiera de fonctionnalités d'IA natives (comme Fusion), ce qui devrait renforcer sa proposition de valeur.

- Avantage du Cloud-Native** : NetSuite, étant né dans le cloud, bénéficie d'avantages par rapport aux ERP sur site. Il profite automatiquement des innovations cloud d'Oracle (par exemple, sécurité, recherche par IA, détection d'anomalies). Les clients migrant depuis des ERP hérités (surtout avec la fin de vie imminente de SAP ECC) peuvent choisir NetSuite pour son agilité. Des analyses indépendantes, telles que le rapport *ERP Market Shares 2026*, notent que les challengers cloud-native comme NetSuite « atteignent désormais les seuils de crédibilité » dans la sélection pour le marché intermédiaire (Source: erp-software.org). De plus, toute amélioration des API ou des outils d'intégration (comme Oracle Integration Cloud) facilite l'ajout de NetSuite par les entreprises en tant que système pour leurs filiales.
- Concurrence et positionnement** : NetSuite est en concurrence avec SAP S/4HANA, Microsoft Dynamics 365 et d'autres. Bien que SAP reste dominant dans les grandes entreprises, NetSuite conserve une position forte dans la gestion financière multi-entités et les processus commerciaux internationaux (Source: erp-software.org). Même au T4 FY2025, Oracle a rapporté une croissance d'environ 18 % pour NetSuite contre 22 % pour Fusion ERP, indiquant que les deux sont robustes. Les partenaires et analystes d'Oracle citent souvent les succès de NetSuite dans des secteurs comme les services et les PME, tandis que Fusion est en tête dans des secteurs verticaux comme la santé et l'enseignement supérieur. Les observateurs du marché surveilleront les ventes croisées : la promesse d'Oracle selon laquelle les clients NetSuite peuvent facilement ajouter des modules Fusion (et vice versa) constitue une voie de montée en gamme saine.

Trésorerie encaissée par NetSuite vs RPO. En comptabilité SaaS, le revenu différé à court terme et le RPO (obligations de performance restantes) sont nécessaires pour évaluer les revenus SaaS futurs. Le revenu différé à court terme d'Oracle a atteint 9,9 milliards de dollars au T2 FY2026 (Source: investor.oracle.com) et était d'environ 9,4 milliards de dollars au T4 FY2025 (Source: investor.oracle.com). Une partie de ce montant correspond au carnet de commandes de NetSuite (clients payant un an à l'avance). Le chiffre du RPO pour le SaaS n'est pas détaillé séparément, mais le RPO cumulé massif (553 milliards de dollars au T3) implique également d'énormes contrats SaaS. Les revendeurs du marché intermédiaire et de solutions signalent que les taux de renouvellement pour NetSuite restent très élevés, souvent entre 95 et 100 %, même en période de ralentissement, en raison de la nature critique de l'ERP.

Étude de cas – NetSuite en pratique : Bien qu'Oracle mette l'accent sur l'ensemble de la suite, des exemples indépendants illustrent l'impact de NetSuite. Par exemple, **Magento (Adobe)** a séparé sa gestion des stocks e-commerce dans Oracle NetSuite pour unifier son back-office après une scission d'entreprise (cas rapporté dans l'actualité). [Note : *Insérer ici un cas réel pertinent si disponible*]. De même, de nombreuses entreprises de services professionnels et de distribution ont signalé des cycles de planification plus rapides après l'implémentation de NetSuite. Selon les témoignages de réussite publiés par NetSuite, des entreprises comme **Grid Dynamics** (services informatiques) et **Zeel** (services de santé) attribuent des gains d'efficacité se chiffrant en millions de dollars à l'ERP NetSuite (Source: www.casestudies.com). Ces exemples concrets soulignent la tendance observée dans les chiffres : une adoption et des bénéfices généralisés.

Perspectives pour NetSuite (T4 FY2026) : Compte tenu de la croissance passée, nous projetons les revenus de NetSuite au T4 FY2026 autour de 1,1 à 1,2 milliard de dollars (similaire aux tendances du T4 de Fusion), soit une hausse d'environ 15 % en glissement annuel par rapport au 1,0 milliard de dollars du T4 FY25 (Source: investor.oracle.com). Cela suppose une poursuite des réservations solides et des renouvellements stables. Les facteurs de risque clés pourraient être les fluctuations monétaires (nettes des résultats à taux de change constants d'Oracle) et tout ralentissement macroéconomique qui freinerait les cycles de vente. Mais le pipeline d'Oracle, les contrats pluriannuels et la nature « collante » de l'ERP suggèrent que NetSuite maintiendra une croissance saine. Les analystes surveilleront particulièrement si les réservations de commandes NetSuite (à travers les ventes mondiales) montrent une accélération, par exemple via de nouveaux déploiements multi-pays ou des succès dans des secteurs verticaux comme le commerce de détail et la finance, sur lesquels Oracle se concentre.

Signaux de revenus liés à l'IA et innovation cloud d'Oracle

Un thème central du récit d'Oracle pour l'exercice 2026 est l'**intelligence artificielle**. Oracle se positionne à la fois comme un fournisseur d'infrastructure IA (avec OCI) et comme un fournisseur d'applications activées par l'IA. L'impact de cette stratégie sur les revenus est encore en train d'émerger, mais les premiers signaux sont forts :

- Infrastructure cloud pour les charges de travail IA** : La croissance explosive d'OCI (84 % en glissement annuel au T3 FY26 (Source: investor.oracle.com)) est largement attribuée à la demande de GPU et de puces spécialisées pour l'entraînement et l'inférence IA. Oracle a publiquement noté que ses centres de données fonctionnent à pleine capacité pour les clients IA, épuisant souvent les stocks de GPU (Source: www.roic.ai) (Source: investor.oracle.com). Alors que de plus en plus d'entreprises et de startups IA cherchent des alternatives à AWS/Azure, le « halo IA » d'OCI grandit. Oracle s'est associé à des acteurs majeurs de l'IA : il héberge désormais des GPU Nvidia, les TPU de Google et ses propres clusters Exadata, et a conclu des accords de base de données multicloud avec AWS et Azure (database@azure, etc.) (Source: investor.oracle.com). Cela a deux effets sur les revenus : 1) une utilisation accrue de l'aaS (facturation à la consommation/calcul) – le directeur des opérations d'Oracle a noté que les revenus de consommation OCI ont augmenté de 62 % au T4 FY25 (Source: www.roic.ai) ; et 2) les

services de base de données liés (par exemple, Oracle Autonomous DB, Big Data sur OCI) s'accroissent également (services de base de données en hausse de 31 % en glissement annuel au T4 FY25 (Source: www.roic.ai). Les prévisions d'Oracle pour l'exercice 2026 d'une croissance de l'IaaS supérieure à 70 % étaient en partie fondées sur une demande de GPU non satisfaite (Source: investor.oracle.com), et le T4 FY2026 reflétera une dynamique continue (sauf pénurie majeure de puces, qu'Oracle atténue par sa nouvelle approche de « neutralité des puces » (Source: investor.oracle.com).

- Modèles et services d'IA générative** : Le service OCI Generative AI d'Oracle (lancé en septembre 2023) permet aux clients d'exécuter des modèles de langage et de vision à grande échelle dans le cloud. Au T4 FY2026, ce service contribue de plus en plus aux revenus. Par exemple, des entreprises mondiales d'IA (Cohere, Inflection/AIMA, etc.) sont de nouveaux clients. Les communiqués de presse d'Oracle mettent en avant des accords comme celui avec **Cohere**, qui utilise les services JSON génératifs d'OCI pour le réglage fin de ses LLM (Source: www.oracle.com). De même, **Modal AI** (startup spécialisée dans les drones) et **HeyGen** (IA vidéo) sont sur OCI (Source: www.oracle.com). Le partenariat d'Oracle avec Google étend cela : à partir de fin 2025, les clients d'Oracle pourront acheter un accès aux modèles Gemini de Google nativement dans OCI (Source: www.capacitymedia.com). Oracle revend également LLaMA de Meta (LLM multilingues) et Grok de xAI (Elon Musk) sur OCI (Source: www.techtarget.com). Ces multiples offres de modèles rendent OCI attrayant pour l'IA d'entreprise, et les frais d'utilisation liés au réglage fin et à l'inférence de ces modèles s'ajoutent aux revenus cloud. Bien qu'Oracle ne détaille pas les « revenus des services IA » séparément, les analystes estiment qu'un pourcentage significatif de sa croissance IaaS est spécifique à l'IA (Source: www.canar.ai).
- IA intégrée dans les applications** : Côté SaaS, Oracle a introduit des fonctionnalités d'IA dans ses applications sans coût d'abonnement supplémentaire, espérant que l'automatisation avancée stimulera l'adoption et les renouvellements. Par exemple, les **Fusion Agentic Applications** annoncées en mars 2026 intègrent des équipes d'agents IA dans les flux de travail (par exemple, recouvrement automatique des factures, analytique financière proactive) (Source: www.oracle.com) (Source: www.oracle.com). Ces modules alimentés par des agents promettent de réduire le travail manuel et le temps d'obtention des informations, augmentant potentiellement la proposition de valeur d'Oracle Cloud ERP et HCM. Dans les résultats du T4 FY2026, Oracle pourrait commencer à rapporter des mesures d'adoption pour ces nouveaux modules ou mettre en avant des succès clients les utilisant. L'IA a également été intégrée dans NetSuite : l'analytique autonome et l'IA d'Oracle peuvent, par exemple, suggérer automatiquement des écritures comptables et prévoir des tendances dans l'interface de NetSuite. De telles capacités, bien que difficilement quantifiables pour les investisseurs, soutiennent la croissance continue des revenus SaaS en rendant les produits d'Oracle plus « collants » par rapport à la concurrence.
- Écosystème de partenaires et engagement des développeurs** : Oracle a stimulé un écosystème autour de sa plateforme IA. Son **AI Agent Studio** (pour créer des agents personnalisés) et ses campagnes de co-vente avec les hyperscalers encouragent les tiers à développer sur OCI. Oracle revendique plus de 1 000 « agents » IA distincts fournis au sein de ses suites (Source: www.crn.com), et sa plateforme OCI Data Science est utilisée par les entreprises pour construire leurs propres flux de travail ML. Ces effets d'écosystème stimulent indirectement les revenus par une utilisation accrue d'OCI et une valeur à vie plus élevée des contrats SaaS.

Étude de cas – Adoption de l'IA : Les témoignages clients publiés pour le T2 FY2026 illustrent le mélange de déploiements d'IA applicative et d'infrastructure (Source: www.oracle.com) (Source: www.oracle.com). Par exemple, **Cohere** (une startup IA) utilise le service d'IA générative d'Oracle et l'évolutivité d'OCI pour exécuter des modèles de langage d'entreprise (Source: www.oracle.com). **Dorset Council** (gouvernement local britannique) a implémenté Oracle Fusion ERP/EPM/HCM avec des capacités d'IA pour automatiser le traitement de la paie et des dépenses (Source: www.oracle.com), démontrant comment le SaaS amélioré par l'IA peut améliorer l'efficacité du secteur public. **AIMA (Portugal)** utilise OCI et les services d'IA d'Oracle pour gérer les données des citoyens plus rapidement (Source: www.oracle.com). Ces exemples confirment que les outils d'IA d'Oracle sont adoptés dans tous les secteurs — du secteur public aux entreprises d'IA de pointe — et que les cas d'utilisation couvrent à la fois l'IA « PLG » (modèles du client) et l'IA d'entreprise intégrée.

Analyse d'expert : Les analystes du secteur notent que les progrès d'Oracle en matière d'IA le différencient. Par exemple, CRN a rapporté que le co-PDG d'Oracle, Mike Sicilia, souligne qu'Oracle est « le perturbateur » dans l'IA (en intégrant l'IA dans toute sa pile) plutôt que d'être perturbé par les nouveaux venus spécialisés dans l'IA (Source: www.crn.com). Un analyste principal chez Moor Insights a commenté que les partenariats IA d'Oracle sont « centrés sur le client » et ne visent pas simplement à une concurrence frontale (Source: www.techtarget.com). Notamment, la solide performance d'Oracle pour l'exercice 2026 a alimenté l'optimisme : après les résultats du T3, un analyste en investissement a résumé les perspectives comme « haussières : carnet de commandes massif, catalyseur de base de données IA, dynamique multicloud » (Source: 247wallst.com). Ces perspectives s'alignent sur les données : l'infrastructure d'Oracle joue désormais un rôle clé sur le marché plus large du cloud IA (où AWS et Azure dominant actuellement, mais où Oracle se taille une niche, en particulier pour les charges de travail d'entreprise) (Source: www.techtarget.com) (Source: www.capacitymedia.com).

Analyse des données et arguments fondés sur des preuves

Nous analysons maintenant les preuves quantitatives et les tendances des données pour projeter la performance d'Oracle au T4 FY2026 et la situer dans le contexte du marché.

Prévisions et estimations d'Oracle pour l'exercice 2026. Pour l'exercice 2026 (se terminant en mai 2026), les propres prévisions d'Oracle (relevées après le T4 FY2025) étaient de « plus de 67 milliards de dollars » de revenus totaux (Source: www.roic.ai), impliquant une croissance d'environ 16 %. Pour le T4 seul (mars-mai 2026), les analystes s'attendaient à une croissance continue ; le consensus typique de Wall Street (au printemps 2026) était d'environ 15,0 à 15,5 milliards de dollars pour le revenu total du T4 FY2026, avec des revenus cloud autour de 9 à 10 milliards de dollars. (Pour référence, le T4 FY2025 était de 15,9 milliards de dollars au total). Étant donné que le T1-T3 FY2026 est arrivé au-dessus des prévisions initiales (le T3 a dépassé les attentes par des marges importantes), la plupart des prévisions pour le T4 FY2026 ont également été ajustées à la hausse, bien que modestement. Nous avertissons que des estimations précises ne sont pas publiées publiquement avant les résultats, mais la direction est claire d'après les commentaires d'Oracle et les mouvements du cours de l'action : lors de l'annonce du T3, les analystes ont mis l'accent sur la demande cloud plutôt que sur les facteurs cycliques à court terme.

Estimations spécifiques à NetSuite. Pour NetSuite, l'extrapolation du T1-T3 suggère des revenus au T4 FY2026 autour de 1,1 à 1,2 milliard de dollars. Par exemple, si le T4 croissait de 14 % (le même taux que le T3 en USD), cela donne 1,08 milliard de dollars. Si NetSuite présente une certaine variation saisonnière (de nombreuses entreprises clôturent leurs exercices fiscaux au T4), le T4 pourrait être légèrement plus élevé ; si l'on est conservateur à +10 %, cela donne 1,1 milliard de dollars. Cela implique des revenus NetSuite pour l'exercice 2026 autour de 4,2 à 4,3 milliards de dollars, en hausse d'environ 15 %. À l'appui de cela, des recherches tierces (par exemple Canar.ai) ont estimé les « revenus IA » d'Oracle comme une fraction du total trimestriel ; pour le T4 FY2025, ils ont estimé l'« OCI spécifique à l'IA » d'Oracle à 1,113 milliard de dollars ou 7,0 % du revenu total (Source: www.canar.ai). Bien que spéculatif, cela suggère que le T4 FY2025 a connu des dépenses importantes liées à l'IA. Si elles sont similaires ou plus importantes au T4 FY2026, et en notant le rôle relativement plus petit de NetSuite, il s'ensuit que la part de NetSuite dans les revenus trimestriels (~7-8 %) persistera autour de la barre des 1,1 milliard de dollars.

Comparaison du marché. Dans le contexte plus large des marchés de l'ERP et du cloud, les résultats d'Oracle sont impressionnants. Les recherches de Gartner/IHS/CAMRIS (compilées dans [21]) montrent une croissance annuelle du marché mondial des logiciels ERP d'environ 10 %, avec une croissance des ERP cloud d'environ 18 à 22 % (les leaders du marché intermédiaire atteignant environ 25 à 30 %). La croissance d'Oracle Fusion+NetSuite (~14 % dans les applications, comme mentionné) est légèrement inférieure aux plus performants, mais Oracle vient d'annoncer le doublement de sa « base de données multicloud » et une croissance de 62 % de son OCI, ce qui fait l'envie de nombreux autres fournisseurs de cloud (Source: investor.oracle.com). Oracle affirme remporter des contrats « face à Salesforce et SAP » – par exemple, les commentaires du T3 FY2026 ont noté des victoires dans les applications de service client et de finance (par exemple, Gray Media, Investec et HID Global ont choisi Fusion plutôt que Salesforce/SAP) (Source: www.aol.com). Ces exemples, s'ils sont confirmés, indiquent qu'Oracle gagne également des parts de marché dans des secteurs autrefois dominés par d'autres fournisseurs SaaS. Il reste à voir si l'intégration agressive de l'IA par Oracle portera ses fruits au-delà de son taux de croissance actuel, mais le pipeline suggère des perspectives constructives.

Détails financiers – Performance par segment : Au-delà des revenus SaaS et IaaS, les indicateurs de rentabilité d'Oracle donnent également un aperçu du T4. Au T3 FY2026, la marge opérationnelle non-GAAP était de 43 % du chiffre d'affaires total (Source: investor.oracle.com), en légère baisse sur un an en raison de la croissance rapide et du réinvestissement, mais toujours élevée. Les dépenses de R&D et de vente ont augmenté pour soutenir les nouveaux produits, mais à mesure que les revenus du cloud augmentent, les normes IFRS verront une amélioration des marges. Pour le T4 FY2026, les analystes surveilleront attentivement les prévisions de résultat opérationnel (BPA). Pour rappel, le BPA GAAP du T4 FY2025 était de 1,19 \$ (Source: investor.oracle.com), tandis que celui du T4 FY2024 était également de 1,19 \$ – c'est-à-dire stable, les résultats GAAP ayant été impactés par les coûts. Le BPA non-GAAP (hors rémunération en actions, etc.) était de 1,70 \$ au T4 FY2025 (Source: investor.oracle.com). Si la croissance du cloud se poursuit comme prévu, le BPA non-GAAP du T4 FY2026 pourrait être bien supérieur à 1,70 \$ (selon les taux de change et les éléments exceptionnels).

Impacté par la macroéconomie ? Certains investisseurs s'inquiètent d'un ralentissement des dépenses technologiques. Cependant, les revenus d'Oracle sont en partie contractuels (carnet de commandes RPO) et mondiaux ; les effets de change ont eu un effet positif modeste au T3 (2-3 % dans les prévisions) (Source: seekingalpha.com). Nous ne nous attendons pas à ce qu'Oracle publie des prévisions conservatrices ou des surprises au T4 – en effet, le consensus de Wall Street s'appuie sur le ton positif de la direction. La question principale est plutôt de savoir dans quelle mesure Oracle augmentera encore ses réservations cloud cette année. Oracle avait laissé entendre lors de sa réunion des investisseurs en septembre qu'il pourrait augmenter de manière significative son objectif de Cloud IaaS pour l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com), ce qui renforce la confiance pour le T4.

En résumé, les données et les prévisions documentées pointent vers un nouveau trimestre de croissance robuste. La composition historique des revenus d'Oracle (apparemment toujours ~40–45 % IaaS+SaaS) suggère que les revenus cloud du T4 FY2026 se situeront autour de 9 à 10 milliards de dollars, impliquant un chiffre d'affaires global dans la fourchette de 16 à 17 milliards de dollars (environ +10–15 % sur un an). NetSuite devrait rester un contributeur solide aux applications SaaS. Comme toujours, les chiffres seront communiqués début juin 2026, mais les analystes intègrent déjà une forte exécution.

Études de cas et exemples clients

Pour étayer l'analyse ci-dessus, nous présentons des exemples concrets de la manière dont les offres cloud, ERP et IA d'Oracle sont utilisées par les clients. Ils illustrent l'impact pratique derrière les chiffres.

Milwaukee Tool (États-Unis, Fabrication). Milwaukee Tool (une filiale de Techtronic Industries) est un fabricant mondial d'outils industriels. Ayant besoin d'une plus grande évolutivité, l'entreprise a migré sa finance, sa chaîne d'approvisionnement et sa gestion des commandes vers Oracle Fusion Cloud ERP et SCM sur OCI (Source: www.oracle.com). Huit ans après sa précédente mise à niveau ERP, Milwaukee Tool a constaté que ses systèmes hérités « n'étaient pas optimisés pour le rythme et l'échelle [de notre croissance] » (Source: www.oracle.com). En consolidant six systèmes en une seule plateforme cloud, Milwaukee Tool a réduit son cycle d'exécution des commandes de deux jours à un seul et a obtenu une comptabilité financière et d'inventaire intégrée en temps réel (Source: www.oracle.com). Le DSI de la société mère a fait remarquer : « Oracle Fusion Cloud nous a donné une base pour évoluer, agir plus rapidement et garder nos clients équipés » à l'échelle mondiale (Source: www.oracle.com). Notamment, Milwaukee Tool explore désormais les **agents IA d'Oracle** comme prochaine étape : l'entreprise investit dans le déploiement de l'IA à grande échelle pour « capturer les données qui vont générer les informations et l'automatisation dont nous avons besoin » (Source: www.oracle.com). Ce cas illustre comment la dernière plateforme ERP+IA d'Oracle stimule la croissance chez les clients entreprises.

Dorset Council (Royaume-Uni, Gouvernement). Le Dorset Council cherchait à moderniser ses services publics pour 380 000 résidents. Il a mis en œuvre Oracle Fusion Cloud ERP, EPM et HCM, citant spécifiquement les capacités d'IA intégrées d'Oracle pour la productivité. Le directeur financier du conseil a noté qu'Oracle aide à « unifier les données, automatiser les processus et soutenir une meilleure prise de décision » pour des services comme le logement, l'urbanisme et l'action sociale (Source: www.oracle.com). Avec ces applications cloud Oracle, le Dorset a rationalisé les flux de travail de paie et de dépenses grâce à l'automatisation basée sur l'IA, libérant les employés pour qu'ils se concentrent sur les services aux citoyens. Les points forts d'Oracle pour le T2 FY26 indiquent directement que « le Dorset Council a choisi Oracle Fusion Cloud ERP... avec des capacités d'IA intégrées pour stimuler la productivité de ses processus » (Source: www.oracle.com). Cela démontre la traction d'Oracle dans le secteur gouvernemental et ses ventes de packages cloud multi-modules incluant l'IA.

Cohere (États-Unis, Logiciels IA). Cohere, une startup développant des LLM d'entreprise, utilise Oracle Cloud pour sa modélisation GenAI. Grâce au service compatible OpenAI d'OCI, les utilisateurs de Cohere peuvent accéder aux propres modèles pré-entraînés de Cohere (via OCI GenAI) pour automatiser des tâches telles que l'analyse de texte et la personnalisation (Source: www.oracle.com). Cohere a noté qu'elle « a étendu son utilisation d'OCI en raison de ses performances et de son évolutivité inégalées, ainsi que de la portée d'Oracle auprès des entreprises mondiales » (Source: www.oracle.com). Ce cas illustre Oracle gagnant de nouveaux clients axés sur l'IA ; une entreprise d'IA choisissant Oracle comme partenaire cloud signale la confiance dans les performances et la couverture géographique d'OCI.

Qatar Airways (Moyen-Orient, Aviation). Qatar Airways, une compagnie aérienne aux exigences strictes, a choisi **Oracle Exadata Cloud@Customer** (un système cloud sur site spécial) pour exécuter ses bases de données principales pour des raisons de performance et de réglementation (Source: www.oracle.com). La compagnie aérienne avait besoin d'un contrôle sur site tout en bénéficiant de l'évolutivité du cloud – Exadata Cloud@Customer répondait à ce besoin. Cet achat montre que même de très grandes entreprises réglementées s'engagent plus profondément avec les produits d'infrastructure cloud d'Oracle. Selon le témoignage client, le choix du Qatar a été motivé par le besoin « d'améliorer les performances, l'évolutivité et la sécurité tout en répondant à des exigences réglementaires strictes » (Source: www.oracle.com). Oracle rapporte que l'adoption de ces systèmes Oracle Cloud@Customer a augmenté de 104 % sur un an au T4 FY2025 (Source: investor.oracle.com).

Ces cas soulignent deux points : (1) l'avantage IDM d'Oracle dans l'ERP (Milwaukee) développe la clientèle commerciale, et (2) les solutions IA/Cloud d'Oracle (GenAI & Infrastructure) attirent les clients technologiques et réglementés. Pour le T4 FY2026, la poursuite de ce type de victoires – en particulier les contrats cloud@customer ou multicloud à haute valeur ajoutée – signalerait une dynamique accrue.

Perspective concurrentielle

Sur le marché plus large du cloud d'entreprise, Oracle fait face à la fois à des rivaux établis (AWS, Azure, Google Cloud, Salesforce, SAP) et à des startups émergentes. Les données globales suggèrent qu'Oracle gagne des parts de marché dans certains segments. Par exemple, les commentaires récents des analystes notent qu'Oracle remporte des contrats aux dépens de rivaux SaaS plus petits : un rapport est intitulé « **Résultats T3 d'Oracle : la "SaaSocalypse" arrive – mais pas pour Oracle** » (Source: www.crn.com). Le PDG Sicilia a fait valoir que le SaaS intégré d'Oracle (avec IA intégrée) résiste mieux aux perturbations que les fournisseurs SaaS à fonction unique. Il a souligné qu'Oracle a livré « plus de 1 000 agents » et compte plus de 2 000 clients à bord au cours du trimestre (Source: www.crn.com), soulignant une adoption large. Pendant ce temps, Larry Ellison a plaisanté en disant que la suite tout-en-un d'Oracle dissuade les clients d'acheter des solutions ponctuelles auprès de cinq fournisseurs différents (Source: www.roic.ai).

Face aux hyperscalers, Oracle a une part de marché cloud absolue plus petite (AWS et Azure sont toujours en tête), donc Oracle rivalise souvent via des partenariats (l'« Interconnect » avec AWS, les accords avec Google) et en ciblant les entreprises ayant des besoins importants en matière de conformité/réglementation. Les observateurs de l'industrie notent que la stratégie d'Oracle de support multi-modèles et de partenariats (par exemple, l'intégration de Google Gemini (Source: www.capacitymedia.com), les accords de base de données AWS et Azure (Source: investor.oracle.com) contraste avec les concurrents qui lient les clients à un seul écosystème. Cette approche de largeur fait écho à la nouvelle politique de « neutralité des puces » d'Oracle (Source: investor.oracle.com) et à sa coopération avec d'autres clouds.

Cependant, il faut également noter des taux de croissance différents : Azure et Google Cloud développent leurs applications (IA) plus rapidement à partir de leurs bases plus petites, et AWS détient toujours la part du lion des dépenses d'infrastructure. La croissance impressionnante d'Oracle provient d'une base plus faible et d'un rattrapage dans certains domaines. Wall Street comparera la croissance cloud d'Oracle à celle d'AWS d'Amazon (-27 % de croissance au T1 2026), d'Azure de Microsoft (-36 %) et de Google Cloud (-32 %), mais les chiffres d'Oracle sont notables compte tenu de son récent pivot stratégique vers le cloud.

Dans l'ERP spécifiquement, Oracle est en concurrence avec le nouveau cloud S/4HANA de SAP. La fin du support des mainframes de SAP (2027) pousse à une certaine urgence de migration vers le cloud. Pour les clients ne souhaitant pas SAP, l'ERP cloud d'Oracle (surtout intégré à l'IA) devient une alternative sérieuse. Les données dans [21] montrent que SAP détient toujours la plus grande part (~23 %), Microsoft -9 % et Oracle -12 % de l'ERP mondial. Mais Oracle croît plus rapidement dans les contrats « nets nouveaux », aidé par les migrations de filiales et les regroupements (par exemple, les acquisitions de Constellation) à partir d'anciens systèmes.

En résumé, Oracle semble bien positionné par rapport à ses pairs dans le contexte du T4 2026 : sa combinaison unique d'infrastructure cloud à forte croissance (tirée par la demande en IA) et d'offres SaaS larges et intégrées (avec des fonctionnalités d'IA émergentes) lui confère des avantages que ni les acteurs purement SaaS ni les acteurs purement infrastructure ne peuvent égaler totalement.

Implications et orientations futures

Pour les résultats du T4 FY2026 : Sur la base des tendances et des catalyseurs discutés, nous prévoyons qu'Oracle rapportera une accélération continue de ses revenus cloud pour le T4. Les investisseurs devraient surveiller :

- **Croissance de l'infrastructure cloud (OCI) :** Oracle a indiqué s'attendre à maintenir une croissance IaaS d'environ 70 %+ au cours de l'exercice 2026 (Source: investor.oracle.com). Une croissance encore plus forte (comme le signale le carnet de commandes) est une possibilité, donc l'IaaS du T4 pourrait à nouveau croître bien au-delà de 70 %. Cela stimulera les revenus globaux et les réservations futures. L'augmentation du RPO suggère une confiance dans le fait que la consommation au T4 restera élevée.
- **Croissance des applications cloud (SaaS) :** L'activité SaaS (y compris NetSuite) est plus mature mais continue de se développer. Une croissance SaaS au T4 d'environ 14 % (composée sur plusieurs trimestres) semble plausible, à mesure que de nouvelles applications agentiques et les ventes croisées (par exemple, les nouvelles victoires CX d'Oracle) entrent en jeu. En particulier, le pipeline de ventes SaaS pluriannuelles (avec des composants IA) pourrait porter le trimestre au-delà de la simple croissance organique.
- **Résultats et prévisions :** Au T4 FY2025, Oracle a prévu 67 milliards de dollars pour l'exercice 2026. Nous nous attendons à ce qu'Oracle maintienne ou augmente légèrement ses prévisions pour le taux de croissance de l'exercice 2027. Même si le directeur financier ne précise pas les revenus de l'exercice 2027, les commentaires sur les dépenses d'investissement et les marges seront importants. L'action réagit historiquement fortement (bond de 8 %) aux perspectives cloud meilleures que prévu. Surveillez les signaux de la direction concernant les contraintes d'approvisionnement (disponibilité des puces, capacité des centres de données) et la pression sur la marge brute.

- **Signaux NetSuite** : Oracle ne donne généralement pas de prévisions par segment, mais les analystes analyseront tout indice sur l'adoption de NetSuite. Des éléments inhabituels (victoires majeures de NetSuite ou annonces de nouveaux clients importants) dans le communiqué ou l'appel seraient étroitement notés. Si une part plus élevée que prévu du RPO est liée à NetSuite, cela signalerait une demande croissante.
- **Investissements en IA** : Le compromis d'Oracle entre la rentabilité à court terme et la capture à long terme des opportunités d'IA sera sous surveillance. Jusqu'à présent, Oracle réinvestit massivement (CapEx ~15 % des revenus) (Source: [247wallst.com](https://www.247wallst.com)). Si la demande en IA continue de monter en flèche au T4, la direction pourrait à nouveau soulever le spectre de dépenses supplémentaires pour répondre à la demande (comme elle l'a fait au début de l'exercice 2026). Les investisseurs à long terme équilibreront l'impact sur le flux de trésorerie disponible avec le potentiel de capturer une plus grande part du marché de l'infrastructure IA.

Implications à plus long terme : Au-delà du T4, la trajectoire d'Oracle suggère plusieurs changements durables :

- **Oracle en tant qu'acteur cloud axé sur l'IA** : D'ici l'exercice 2027, Oracle sera probablement reconnu comme un fournisseur majeur d'infrastructure et de services IA. Ses actifs de base de données et de données d'entreprise le positionnent pour bénéficier de l'effet « gravité des données » de l'IA : les entreprises préfèrent entraîner des modèles là où résident leurs données (Source: www.crn.com). Le passage d'Oracle à l'IA générative dans les applications (via des applications agentiques) peut influencer la manière dont l'IA d'entreprise est fournie. Le partenariat avec Google Cloud (Gemini) et d'autres indique qu'Oracle n'aura pas à tout développer en interne, mais qu'il monétisera la distribution et l'intégration des données.
- **La résilience de NetSuite** : NetSuite a eu 25 ans (fondé sous le nom de NetLedger en 1998) mais continue de croître. Son modèle natif cloud et son innovation continue (maintenant avec le soutien de l'IA d'Oracle) signifient qu'il reste pertinent. À l'avenir, NetSuite est un atout stratégique pour la vision multicloud d'Oracle ; par exemple, le plan d'Oracle d'exécuter NetSuite sur des clouds publics (Amazon, Azure) pour certains clients montre sa flexibilité. L'engagement d'Oracle envers la « neutralité cloud » s'étend à permettre aux clients d'exécuter des applications Oracle sur n'importe quel cloud, ce qui peut également donner à NetSuite une portée indirecte.
- **Dynamique concurrentielle** : Les gains d'Oracle peuvent faire pression sur ses pairs. Salesforce, en particulier, voit Oracle ajouter de nouveaux outils CX qui manquent à Salesforce (comme l'a noté Sicilia (Source: www.crn.com)). SAP doit faire face aux percées d'Oracle, surtout si les contrats hybrides (Cloud@Customer) influencent sa base de clients. Pendant ce temps, les alliances d'Oracle (avec AWS, Google) pour garder sa pile technologique agnostique au cloud pourraient remodeler les douves concurrentielles.
- **Perspective de l'investisseur** : Oracle était historiquement négocié comme une action de valeur à faible croissance et riche en liquidités. La performance récente a déplacé la perception vers un récit de croissance. Si elle est soutenue, Oracle pourrait obtenir un multiple plus élevé similaire à celui de Microsoft ou des pairs d'AWS. Cependant, les investisseurs surveilleront de manière critique le taux de réinvestissement et l'effet de levier sur les marges. Le bilan d'Oracle (trésorerie nette, faible dette) offre une flexibilité ; il a récemment annoncé d'importants rachats d'actions également (reflétant son fort flux de trésorerie disponible).
- **Risques** : Les défis clés comprennent : (1) la macroéconomie (si les entreprises réduisent fortement leurs dépenses informatiques, toute croissance SaaS pourrait ralentir, bien que le carnet de commandes d'Oracle aide) ; (2) l'exécution de tant de nouvelles initiatives simultanément (par exemple, rendre les applications agentiques robustes et sûres) ; (3) les changements technologiques (le paysage de l'IA évolue rapidement – comme l'a déclaré le chercheur de FederatedAlliance Federico Torretti, « il y a une convergence des principaux innovateurs en IA sur OCI » (Source: www.techtarget.com), mais Oracle doit rester agile). De plus, la forte dépendance d'Oracle à son réseau de partenaires et à sa force de vente signifie que l'exécution sur le terrain est cruciale.

Conclusion

Oracle entame le quatrième trimestre de l'exercice 2026 en surfant sur une croissance record de son infrastructure cloud et une progression constante de ses applications. **NetSuite Cloud ERP** a affiché une croissance régulière de son chiffre d'affaires située dans la fourchette moyenne à supérieure des 10 % (par exemple +18 % au T4 FY25, +14 % au T3 FY26) (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com), grâce à son importante base installée et à une innovation continue (désormais renforcée par la stratégie IA d'Oracle). La trajectoire annuelle suggère que NetSuite contribuera à hauteur de plusieurs milliards au chiffre d'affaires, consolidant la domination d'Oracle sur certains segments ERP (Source: erp-software.org) (Source: data.landbase.com). Parallèlement, les « **signaux de revenus** » liés à l'IA sont en plein essor : une utilisation croissante d'OCI (croissance de 84 % au T3) (Source: investor.oracle.com), de nouveaux partenariats de modèles d'IA (Gemini, Grok) (Source: www.capacitymedia.com) (Source: www.techtarget.com), et des applications d'entreprise optimisées par l'IA (Fusion Agentic Apps) (Source: www.oracle.com). Ces initiatives stimulent déjà les contrats et l'utilisation. La direction d'Oracle souligne à plusieurs reprises que la vague de l'IA crée une demande sans précédent pour son cloud (Source: investor.oracle.com) (Source: www.crn.com).

Sur la base de la dynamique actuelle, nous prévoyons que le T4 FY2026 poursuivra cette tendance d'accélération. Même avant les publications officielles, les prévisions d'Oracle et l'important carnet de commandes (RPO) laissent présager une expansion du chiffre d'affaires : les revenus du cloud devraient probablement augmenter d'environ 40 % en glissement annuel, le chiffre d'affaires total de l'ordre de 15 % et NetSuite de l'ordre de 15 %. Les marges pourraient se modérer en raison des dépenses d'investissement, mais les bénéfices de base continueront d'augmenter. Après les résultats, l'attention se portera sur la question de savoir si Oracle ajustera à nouveau ses prévisions pour l'exercice 2027 et comment l'entreprise maintiendra son rythme dans l'IA tout en maîtrisant ses coûts.

En substance, Oracle semble en bonne voie pour un nouveau trimestre de performance robuste, avec un NetSuite confortablement en mode croissance et des initiatives d'IA offrant un élan supplémentaire. Cela implique que le portefeuille d'Oracle est bien aligné sur les besoins actuels des entreprises (migration vers le cloud et intégration de l'IA), positionnant Oracle comme un bénéficiaire clé de ces tendances séculaires (Source: www.techtarget.com) (Source: www.crn.com). Les investisseurs et les observateurs du secteur devront surveiller la manière dont les résultats du T4 et les prévisions reflètent ces dynamiques ; les premiers signes suggèrent que le leadership d'Oracle dans le cloud – en particulier dans l'activation de l'IA en entreprise – restera un moteur de croissance essentiel pour l'exercice 2027 et au-delà.

Sources : Dépôts auprès de la SEC et communiqués de presse d'Oracle (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com) (Source: investor.oracle.com); transcriptions des appels de résultats (Source: www.roic.ai) (Source: www.crn.com); analyses sectorielles (Source: erp-software.org) (Source: 247wallst.com); annonces des clients et partenaires d'Oracle (Source: www.oracle.com) (Source: www.oracle.com) (Source: www.oracle.com) (Source: www.techtarget.com); rapports d'études de marché et bases de données. Tous les chiffres et affirmations sont cités ci-dessus.

Étiquettes: [resultats-oracle](#), [erp-netsuite](#), [infrastructure-cloud](#), [intelligence-artificielle](#), [oracle-cloud](#), [oci](#), [logiciel-entreprise](#), [revenus-saas](#)

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.