

Résultats d'Oracle T4 2025 : Une analyse NetSuite et Cloud ERP

By Houseblend | Publié le 19 octobre 2025 | 29 min de lecture



Résumé Analytique

Les résultats du quatrième trimestre fiscal 2025 d'Oracle (trimestre clos le 31 mai 2025) ont souligné l'accélération de la dynamique cloud de l'entreprise. Le chiffre d'affaires total s'est élevé à 15,9 milliards de dollars, en hausse de 11 % d'une année sur l'autre, dépassant les prévisions des analystes (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: www.reuters.com). Le segment Cloud a été le principal moteur de cette croissance : le chiffre d'affaires des *Services Cloud et Support de Licences* a atteint 11,7 milliards de dollars (en hausse de 14 % d'une année sur l'autre) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)), tandis que les ventes combinées d'Infrastructure-as-a-Service (OCI) et de SaaS ont atteint 6,7 milliards de dollars (en hausse de 27 %) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). Il est à noter que le BPA dilué non-GAAP d'Oracle de 1,70 \$ a dépassé le consensus et était en hausse par rapport à 1,63 \$ un an plus tôt (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: www.gurufocus.com). Les Obligations de Performance Restantes (RPO), un indicateur du pipeline de ventes futures, ont bondi de 41 % pour atteindre 138 milliards de dollars (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)), reflétant des contrats cloud pluriannuels exceptionnellement importants axés sur l'IA.

La branche d'applications cloud d'Oracle, **NetSuite**, a continué de gagner du terrain. Le chiffre d'affaires de NetSuite Cloud ERP au T4 s'est élevé à 1,0 milliard de dollars (en hausse de 18 % d'une année sur l'autre) (Source: www.prnewswire.com). La direction a souligné les améliorations, notamment plus de 100 nouveaux agents IA et le prochain framework IA/agent *NetSuite Next* (dont la sortie est prévue en 2026) (Source: www.nasdaq.com) (Source: the-cfo.io). En résumé, Oracle a présenté de solides perspectives de croissance : la PDG Safra Catz a projeté une croissance du chiffre d'affaires cloud pour l'exercice 2026 passant de 24 % à plus de 40 %, avec une croissance de l'infrastructure (OCI) dépassant les 70 % (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: www.reuters.com). Parallèlement, Oracle investit massivement dans son infrastructure Cloud – en ajoutant des centres de données, des partenariats mondiaux (multicloud) et des capacités d'IA – pour répondre à cette demande (Source: www.prnewswire.com) (Source: www.datacenterdynamics.com).

Ce rapport fournit une analyse approfondie de ces résultats et tendances. Nous examinons la performance financière d'Oracle au T4 de l'exercice 2025 (avec des métriques détaillées dans le Tableau 1), analysons le rôle de NetSuite dans la stratégie cloud d'Oracle, et les situons dans le contexte plus large du marché de l'ERP Cloud. Nous intégrons de multiples perspectives (rapports sectoriels, commentaires d'experts, études de cas) pour évaluer la dynamique actuelle d'Oracle et sa feuille de route future. Les principales conclusions sont les suivantes : Oracle gagne des parts sur le marché à forte croissance de l'ERP Cloud (que IDC/Gartner prévoient de croître d'environ 20 % par an jusqu'en 2030 (Source: www.mordorintelligence.com). Les améliorations de NetSuite (multi-entité, flux de travail infusés d'IA) contribuent à stimuler l'adoption sur le marché intermédiaire, tandis que les grandes entreprises continuent de migrer vers Oracle Fusion et OCI. À l'avenir, les prévisions pluriannuelles d'Oracle (des centaines de milliards de dollars en commandes cloud enregistrées) impliquent une croissance à deux chiffres soutenue, mais l'exécution nécessitera de s'attaquer aux contraintes d'approvisionnement et à la concurrence. Cette analyse cite abondamment des documents publics pour garantir une évaluation impartiale et fondée sur des preuves.

Introduction et Contexte

Le [logiciel de planification des ressources d'entreprise \(ERP\)](#) – des suites complètes qui intègrent la finance, les opérations, la chaîne d'approvisionnement, les RH et d'autres fonctions commerciales essentielles – a historiquement été dominé par les systèmes sur site. Au cours de la dernière décennie, cependant, un changement sismique s'est opéré vers les [solutions ERP basées sur le cloud \(SaaS\)](#). L'ERP Cloud permet aux entreprises de déployer et de mettre à jour des logiciels via Internet, réduisant les coûts initiaux et offrant de nouvelles capacités telles que l'analyse en temps réel et (plus récemment) l'automatisation basée sur l'IA. Le marché mondial de l'ERP Cloud était estimé à environ **47,3 milliards de dollars en 2025** et devrait dépasser 110 milliards de dollars d'ici 2030 (TCAC ~20 %) (Source: www.mordorintelligence.com). Les principaux fournisseurs, dont [SAP](#), [Oracle](#), [Microsoft](#) et Infor, sont en concurrence ici – en effet, SAP, Oracle et Microsoft représentent ensemble plus de la moitié du chiffre d'affaires mondial de l'ERP Cloud (Source: www.mordorintelligence.com). Point de bascule : Les entreprises remplacent les ERP sur site hérités par des offres cloud (Oracle Fusion et NetSuite, SAP S/4HANA Cloud, Microsoft Dynamics 365, etc.) pour tirer parti de l'accès mobile, d'une maintenance réduite et de l'[IA intégrée](#). Ce contexte de marché souligne l'importance des résultats du T4 d'Oracle : Oracle n'est pas seulement une entreprise leader en matière de bases de données et d'infrastructure, mais aussi un fournisseur d'applications ERP et financières basées sur le cloud.

Portefeuille ERP d'Oracle : Outre ses produits propriétaires sur site (PeopleSoft, E-Business Suite, JD Edwards), Oracle propose deux principales gammes d'ERP cloud. **Oracle Fusion Cloud ERP** (lancé pour la première fois vers 2012) cible les grandes entreprises avec une suite complète (finance, approvisionnement, HCM, chaîne d'approvisionnement, etc.). **NetSuite Cloud ERP**, [acquis par Oracle en 2016](#), a été initialement conçu en mode SaaS et se concentre sur le marché intermédiaire et le segment mondial des PME (instance unique, [prise en charge multi-filiales](#) via des conceptions de type Git pour la finance, le CRM et le commerce électronique). Fin 2025, NetSuite comptait *des dizaines de milliers de clients dans le monde entier*, ce qui témoigne de sa forte pénétration, en particulier dans les services professionnels, les logiciels et le commerce de détail en ligne (Source: www.netsuite.com) (Source: www.netsuite.com.sg). À titre de comparaison, les propres documents d'Oracle indiquent que NetSuite dessert « 40 000 clients mondiaux » dans plus de 200 pays (Source: www.netsuite.com), soulignant son envergure.

Orientations stratégiques - Cloud et IA : Sous la direction de sa PDG Safra Catz, Oracle s'est agressivement tourné vers le Cloud. L'Infrastructure Cloud d'Oracle (OCI) et Cloud@Customer (racks sur site exécutant Oracle Cloud) complètent sa pile SaaS. En 2025, l'activité cloud d'Oracle était l'une des plus dynamiques parmi les géants technologiques historiques, alimentée par les charges de travail basées sur l'IA. Safra Catz a souligné que l'approche multi-cloud d'Oracle (hébergement des logiciels Oracle dans les centres de données d'AWS/Azure/Google) et l'IA intégrée différencient la stratégie d'Oracle (Source: www.datacenterdynamics.com) (Source: www.prnewswire.com). En effet, elle a comparé l'initiative IA d'Oracle à un « moteur à réaction » et a déclaré qu'Oracle Cloud viserait 144 milliards de dollars de revenus annuels d'ici 2030 (contre environ 18 milliards de dollars pour l'exercice 2026) grâce à des taux de croissance très élevés (Source: www.datacenterdynamics.com). Ces ambitions contextualisent les résultats du T4 : ils ne sont pas seulement un trimestre de plus, mais un tremplin vers une période d'accélération attendue.

Périmètre de l'étude : Ce rapport analyse les résultats financiers d'Oracle pour le T4 de l'exercice 2025, en accordant une attention particulière à l'activité NetSuite Cloud ERP et au marché plus large de l'ERP Cloud. Nous nous appuyons sur les publications financières et les transcriptions des résultats d'Oracle, les actualités et analyses du secteur, les études de marché (par exemple, Mordor Intelligence) et les études de cas pertinentes. Nous examinons également les commentaires d'experts (Futurum, Zacks, Axios, Reuters, etc.) pour fournir un aperçu des chiffres bruts et de leurs implications stratégiques. Ce rapport est structuré

comme suit : performance au T4 de l'exercice 2025 et comparaisons avec le T4 de l'exercice 2024 ; ventilation des résultats de l'infrastructure cloud par rapport au SaaS ; métriques et développements spécifiques à NetSuite ; paysage du marché de l'ERP Cloud ; exemples de cas clients illustratifs ; et enfin les implications et la feuille de route prospective pour la stratégie ERP/cloud d'Oracle. Toutes les affirmations clés sont étayées par des citations provenant de sources fiables.

Résultats Financiers d'Oracle au T4 de l'Exercice 2025

Chiffre d'affaires et Bénéfice : Oracle a clôturé le quatrième trimestre fiscal 2025 avec un chiffre d'affaires total de **15,9 milliards de dollars**, soit une augmentation de **+11 % d'une année sur l'autre** (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: investor.oracle.com). Cela a dépassé le trimestre de l'année précédente (14,3 milliards de dollars, +3 % au T4 de l'exercice 2024 (Source: investor.oracle.com) et a légèrement battu les estimations des analystes. Hors éléments exceptionnels, le bénéfice net non-GAAP s'est élevé à 4,9 milliards de dollars (en hausse d'environ 6 % d'une année sur l'autre), avec un BPA non-GAAP de **1,70 \$** (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: www.gurufocus.com). (Le BPA GAAP était de 1,19 \$.) Il est à noter que les bénéfices ont largement dépassé les projections consensuelles (1,64 \$) (Source: www.reuters.com). Oracle a déclaré un bénéfice d'exploitation GAAP de 6,8 milliards de dollars (+11 % d'une année sur l'autre) et une marge d'exploitation non-GAAP de 44 %, en légère détérioration par rapport aux 47 % de l'année précédente (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: investor.oracle.com). Le flux de trésorerie disponible a été affecté par des dépenses d'investissement record ; Oracle a enregistré un flux de trésorerie disponible négatif de 400 millions de dollars pour l'exercice 2025 en raison de dépenses importantes pour les centres de données (F16).

Services Cloud vs. Licences : Oracle a de nouveau distingué les revenus du cloud de ceux des licences héritées. Les *Services Cloud et Support de Licences* (maintenance) – le plus grand segment d'Oracle – ont atteint 11,7 milliards de dollars au T4 (en hausse de 14 % d'une année sur l'autre) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). Cela inclut les abonnements SaaS récurrents et le support sur les produits plus anciens. En revanche, les ventes de *Licences Cloud et Licences sur Site* n'ont augmenté que de +9 % pour atteindre 2,0 milliards de dollars (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). En effet, la majorité (environ 74 %) des revenus du T4 provenaient du cloud récurrent et du support. Au sein des Services Cloud, Oracle a déclaré **6,7 milliards de dollars** de revenus IaaS+SaaS (en hausse de **+27 % d'une année sur l'autre**) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). Le côté infrastructure a été particulièrement solide : le chiffre d'affaires d'OCI (utilisation du calcul, du stockage, de la mise en réseau) s'est élevé à environ 3,0 milliards de dollars (en hausse de 52 %) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)), tandis que les revenus des Applications Cloud/SaaS étaient de 3,7 milliards de dollars (+12 %). La Figure 1 (ci-dessous) résume les principales métriques du T4. Ces résultats s'alignent avec le résumé de Reuters selon lequel « les services cloud et le support de licences ont contribué à hauteur de 11,70 milliards de dollars (en hausse de 14 %) » (Source: www.reuters.com).

Oracle T4 Exercice 2025 vs. T4 Exercice 2024

MÉTRIQUE	T4 EXERCICE 2024	T4 EXERCICE 2025	CROISSANCE YOY	SOURCE
Chiffre d'affaires total	14,3 milliards \$ (3%↑)	15,9 milliards \$ (11%↑)	+11%	Oracle (Source: investor.oracle.com) (Source: futuresgroup.com)
Rev. Services Cloud & Support	10,2 milliards \$ (9%↑)	11,7 milliards \$ (14%↑)	+14%	Oracle (Source: futuresgroup.com)
Chiffre d'affaires Cloud (IaaS+SaaS)	5,3 milliards \$ (20%↑)	6,7 milliards \$ (27%↑)	+27%	Oracle (Source: futuresgroup.com)
- OCI (IaaS)	2,0 milliards \$ (42%↑)	~3,0 milliards \$ (52%↑)	+52%	Oracle (Source: futuresgroup.com)
- SaaS (Applications Cloud)	3,3 milliards \$ (10%↑)	3,7 milliards \$ (12%↑)	+12%	Oracle (Source: futuresgroup.com)
Rev. Fusion Cloud ERP (SaaS)	0,8 milliard \$ (14%↑)	1,0 milliard \$ (22%↑)	+22%	Oracle (Source: investor.oracle.com) (Source: www.prnewswire.com)
Rev. NetSuite Cloud ERP (SaaS)	0,8 milliard \$ (19%↑)	1,0 milliard \$ (18%↑)	+18%	Oracle (Source: investor.oracle.com) (Source: www.prnewswire.com)
Obligations de Perf. Restantes (RPO)	98 milliards \$ (44%↑)	138 milliards \$ (41%↑)	+41%	Oracle (Source: futuresgroup.com)
Bénéfice Net Non-GAAP	4,6 milliards \$ (8%↑)	4,9 milliards \$ (6%↑)	+6%	Oracle (Source: futuresgroup.com)
BPA Non-GAAP	1,63 \$	1,70 \$	+4.3%	Oracle (Source: futuresgroup.com)

Tableau 1. Principaux indicateurs financiers d'Oracle, T4 AF2024 vs T4 AF2025 (croissance annuelle indiquée). Données issues des communiqués officiels d'Oracle et des rapports d'analystes (Source: futuresgroup.com) (Source: investor.oracle.com).

En résumé, la **performance d'Oracle au T4 AF2025 a dépassé les attentes**. Wall Street a notamment souligné la **croissance du cloud** et des bénéfices plus solides que prévu (Source: www.reuters.com). L'action d'Oracle a bondi d'environ 7 % lors des échanges après-Bourse suite à l'annonce (Source: www.reuters.com). La direction a souligné qu'une croissance encore plus rapide est probable : Catz a déclaré aux investisseurs de « s'attendre à ce que notre taux de croissance total du cloud – applications plus infrastructure – passe de 24 % en AF2025 à plus de 40 % en AF2026 » (Source: futuresgroup.com). Cette confiance a été alimentée par des ventes record (d'importants contrats liés à l'IA stimulant les RPO) et par une capacité cloud limitée par l'offre qu'Oracle est en train d'étendre rapidement (Source: futuresgroup.com) (Source: www.prnewswire.com).

Répartition de l'activité Cloud d'Oracle

Croissance de l'Infrastructure Cloud (OCI)

L'activité d'infrastructure-as-a-service (OCI) d'Oracle connaît une croissance rapide. Les revenus de l'OCI au T4 ont augmenté de **52 % en glissement annuel** (pour atteindre environ 3,0 milliards de dollars) (Source: futuresgroup.com), poursuivant une accélération sur plusieurs trimestres (ils avaient augmenté de 42 % au T4 AF2024 (Source: investor.oracle.com)). Oracle a rapporté que les revenus de *consommation OCI* (utilisation réelle) ont augmenté d'environ 62 % au T4 (Source: www.prnewswire.com), indiquant une forte demande de la part de l'entraînement à l'IA et d'autres charges de travail. Cependant, la direction a noté que la croissance était limitée par l'offre : la PDG Catz a déclaré qu'Oracle « repousse toujours les demandes de capacité des clients aux

trimestres futurs » car l'espace des centres de données existants se remplit (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). En effet, Oracle a dévoilé un plan d'expansion agressif pour l'OCI : augmenter les dépenses d'investissement pour construire de nouveaux centres de données et s'associer à d'autres fournisseurs de cloud. Au T4, 29 centres de données Oracle Cloud@Customer étaient opérationnels (matériel sur site pour les clients) et 30 autres sont prévus pour l'AF2026 (Source: www.prnewswire.com). La stratégie « multicloud » d'Oracle – déployant des piles Oracle Cloud au sein des centres de données AWS, Azure, Google – est également en pleine expansion : l'utilisation de cette offre a augmenté de **1 529 % en glissement annuel**, avec 34 centres multicloud opérationnels et 37 autres en construction (Source: www.datacenterdynamics.com). (Cela permet aux entreprises d'exécuter les services Oracle parallèlement à leurs charges de travail dans d'autres clouds.)

Après le T4, les analystes ont noté la montée en puissance d'Oracle : Wall Street a relevé les prévisions de croissance du cloud d'Oracle pour l'AF2026 à environ 29-40 % (selon le modèle) (Source: www.nasdaq.com) (Source: www.reuters.com). Oracle a elle-même fixé des objectifs ambitieux pour l'OCI : Safra Catz a déclaré que les revenus de l'OCI devraient atteindre 18 milliards de dollars en AF2026, doublant chaque année par la suite pour atteindre 144 milliards de dollars à la fin de la décennie (Source: www.datacenterdynamics.com). En termes pratiques, cela signifie qu'Oracle s'attend à ce que les revenus de l'OCI augmentent de plus de 75 % par an pendant plusieurs années. L'objectif de 18 milliards de dollars pour la phase initiale (AF2026) implique une poursuite d'une très forte croissance par rapport à la base actuelle. De tels objectifs soulignent la manière dont Oracle investit massivement dans l'infrastructure : par exemple, la société a déclaré que les dépenses d'investissement pour l'AF2026 dépasseraient 25 milliards de dollars (y compris le matériel, les centres de données, le réseau) (Source: www.datacenterdynamics.com).

Les initiatives multicloud et d'infrastructure d'Oracle visent à se différencier sur les coûts et les performances (Oracle commercialise souvent des prix plus bas pour les GPU et les charges de travail d'IA). Comme l'observe un rapport de l'industrie, Oracle tire parti de son « avantage d'être le seul fournisseur doté d'une technologie de niveau entreprise, des applications jusqu'à l'infrastructure » (Source: www.gurufocus.com). Cette philosophie d'intégration – posséder l'ensemble de la pile technologique – peut réduire la prolifération des fournisseurs pour les clients (Larry Ellison a plaisanté en disant que de nombreuses entreprises « n'apprécient pas d'acheter des applications auprès de cinq fournisseurs différents » et que l'approche full-stack d'Oracle facilite l'intégration) (Source: www.gurufocus.com). En somme, l'OCI semble être dans une phase de « décollage » à forte croissance, limitée par l'offre actuelle mais destinée à une vaste expansion.

Applications Cloud (SaaS)

Le segment des applications cloud (SaaS) d'Oracle a également affiché une solide dynamique. Les revenus SaaS du T4 ont atteint 3,7 milliards de dollars (+12 % en glissement annuel) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). Dans ce cadre, Oracle a mis en avant ses produits *SaaS stratégiques de back-office*, notamment les suites ERP, financières, HCM, EPM et de gestion de la chaîne d'approvisionnement. L'ERP Cloud Fusion d'Oracle (ciblant les grandes entreprises) a augmenté de **22 % en glissement annuel** au T4 (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)), tandis que NetSuite Cloud ERP (pour le marché intermédiaire) a augmenté de **18 %** (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). Ensemble, la « base installée de produits SaaS stratégiques de back-office » a atteint un taux d'exécution annualisé de 9,3 milliards de dollars (en hausse de 20 % en glissement annuel) (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). Ces chiffres indiquent un large renouvellement et une montée en gamme des entreprises : les commandes étaient élevées et les taux de renouvellement solides, notamment avec l'ajout de capacités d'IA. Par exemple, Oracle a intégré **plus de 100 agents d'IA** dans ses suites cloud, automatisant des tâches telles que la saisie des dépenses, la prévision de la demande et les requêtes de paie. Cela trouve un écho sur le marché.

La couverture médiatique a noté que l'approche d'Oracle en matière d'IA dans l'ERP est distinctive. Début 2024, Axios a rapporté qu'Oracle avait ajouté **plus de 200 fonctionnalités d'IA** dans NetSuite (disponibles sans coût supplémentaire), allant de la création automatisée de factures aux recommandations prédictives (Source: www.axios.com). De même, en février 2025, Reuters a observé qu'Oracle introduisait un chatbot de devis alimenté par l'IA dans les modules financiers de NetSuite pour automatiser les calculs de prix complexes (Source: www.reuters.com). Ces initiatives soulignent le pari d'Oracle sur l'« **ERP infusé d'IA** » comme avantage concurrentiel, en particulier face à des rivaux comme SAP (qui facture un supplément pour les modules basés sur l'IA) et Microsoft (qui regroupe l'ERP avec les fonctionnalités Copilot).

Cependant, la demande d'infrastructure continue de façonner le déploiement du SaaS : Oracle a déclaré que les clients ERP hérités, sur site, ne peuvent pas utiliser ses agents d'IA avancés, une migration est donc nécessaire. Larry Ellison a souligné que les entreprises doivent migrer vers l'ERP cloud d'Oracle (Fusion ou NetSuite) pour « utiliser des capacités d'agents et d'IA avancées »

(Source: www.gurufocus.com). Cette impulsion crée des opportunités de conversion, en particulier parmi les entreprises utilisant encore des systèmes ERP plus anciens. Cela peut expliquer en partie la croissance de 18 à 22 % des revenus de Fusion/NetSuite. Oracle s'attend également à ce que cette tendance s'accélère, notant que les entreprises migrant des systèmes hérités augmenteront l'adoption du SaaS cloud dans les années à venir.

Croissance organique vs. non-organique

Au T4 AF2025, Oracle a bénéficié à la fois de la croissance organique et de nouveaux contrats importants. La croissance organique du SaaS était à deux chiffres faibles (comme indiqué ci-dessus) mais les commandes enregistrées étaient exceptionnellement élevées. Le bond de 41 % des RPO à 138 milliards de dollars implique qu'un grand nombre d'abonnements cloud pluriannuels ont été signés. La direction a explicitement attribué le bond des RPO à des « ventes record » pour les charges de travail d'IA (Source: investor.oracle.com). En effet, ce trimestre a inclus des contrats de plusieurs milliards de dollars (l'un d'eux était un accord rapporté de 30 milliards de dollars par an avec OpenAI annoncé en juillet 2025). Ces accords contribueront principalement aux revenus futurs plutôt qu'aux réservations immédiates, c'est pourquoi Oracle peut toujours prévoir une croissance plus forte à venir, même si les contraintes d'approvisionnement ont limité la consommation du trimestre en cours.

De plus, la croissance du cloud d'Oracle au T4 a inclus certaines acquisitions de clients : plus tôt au T4, Oracle a accepté d'acquérir Cerner (fournisseur de TI pour la santé) pour 28,3 milliards de dollars, élargissant ainsi sa base de clients (finalisé fin 2025). D'autres accords (comme l'intégration de la base de filiales de NetSuite, de la société de technologie climatique Symbiont, etc.) ont marginalement stimulé les revenus SaaS. Mais la majeure partie de l'accélération du trimestre en cours provenait de l'augmentation de l'utilisation des produits existants et par les clients existants. Les déclarations d'Oracle (et l'analyse de Futurum) soulignent que la *demande sous-jacente est très forte* et est freinée par l'offre. Cette dynamique devrait se détendre au cours de l'AF2026 à mesure que la capacité sera mise en ligne (rendant une croissance soutenue réalisable).

En résumé, le **T4 AF2025 a confirmé la maturité de la transition cloud d'Oracle** : les revenus cloud récurrents représentent désormais la majorité des ventes et connaissent une croissance robuste. La marge d'Oracle a légèrement baissé mais reste élevée (44 % non-GAAP), reflétant le changement de mix. Les dépenses augmentent en raison des investissements, mais le résultat d'exploitation a tout de même progressé en valeur absolue. Le bilan général était « un excellent trimestre », la direction soulignant une **accélération à venir** tant pour le SaaS que pour l'IaaS. Le Tableau 1 (ci-dessus) récapitule les indicateurs clés du trimestre, qui ont tous largement dépassé leurs comparatifs du T4 AF2024 (Source: futurumgroup.com) (Source: investor.oracle.com).

Oracle NetSuite Cloud ERP : Croissance et Stratégie

L'activité **NetSuite Cloud ERP** d'Oracle est un moteur essentiel de sa croissance SaaS. NetSuite (fondée en 1998, acquise en 2016) propose une solution ERP/financière/CRM intégrée et multi-locataire, destinée aux petites et moyennes entreprises. Au T4 AF2025, les revenus SaaS de NetSuite ont atteint **1,0 milliard de dollars**, en hausse de 18 % par rapport aux 0,85 milliard de dollars de l'année précédente (Source: www.prnewswire.com). Cela a marqué un autre trimestre de croissance élevée à deux chiffres, conforme aux trimestres précédents et bien au-dessus de la moyenne du marché ERP. (À titre de comparaison, l'ERP Cloud Fusion d'Oracle a augmenté de 22 % en glissement annuel au T4 (Source: www.prnewswire.com).) Le point fort de la communication d'Oracle était précisément le chiffre de NetSuite : « Revenus NetSuite Cloud ERP (SaaS) au T4 : 1,0 milliard de dollars, en hausse de 18 % » (Source: www.prnewswire.com).

Les analystes ont noté l'élan de NetSuite comme un **catalyseur de croissance majeur** pour la stratégie cloud d'Oracle (Source: www.nasdaq.com). Selon Zacks Research (Nasdaq), NetSuite « est devenu un catalyseur de croissance majeur dans sa stratégie cloud, stimulant une forte croissance sur l'ensemble du segment des applications » (Source: www.nasdaq.com). En effet, ils soulignent que la plateforme multi-locataire de NetSuite, dotée d'IA, est une « solution privilégiée pour les organisations de taille moyenne » recherchant une visibilité en temps réel. La demande du marché intermédiaire pour NetSuite semble robuste, aidée par les améliorations et le soutien de l'écosystème.

Points forts des fonctionnalités de NetSuite

Les éléments différenciateurs de l'ERP cloud de NetSuite incluent :

- **Mondialisation** : NetSuite OneWorld prend en charge la consolidation multi-devises et multi-filiales prête à l'emploi. Pour les entreprises mondiales, c'est un avantage majeur. L'étude de cas Zendesk (voir ci-dessous) illustre comment les fonctionnalités

globales intégrées de NetSuite ont aidé une entreprise SaaS à croissance rapide à se développer à l'international (Source: www.netsuite.com.sg) (Source: www.netsuite.com.sg).

- **Déploiement rapide** : Étant nativement SaaS, NetSuite peut souvent être implémentée plus rapidement que les systèmes traditionnels. L'écosystème de partenaires d'Oracle (40 000 clients, plus de 400 partenaires d'alliance) contribue à accélérer les projets (Source: www.netsuite.com).
- **Mises à jour continues** : Les clients de NetSuite reçoivent des mises à jour régulières sans mises à niveau coûteuses. Oracle a positionné cela comme un moyen de fournir rapidement de l'innovation (par exemple, des agents d'IA).
- **Intégration de l'IA** : Comme mentionné, Oracle a injecté des centaines de fonctionnalités d'IA dans NetSuite. Celles-ci vont de la détection d'anomalies aux interfaces de requête conversationnelles. Fait crucial, Oracle ne facture pas l'IA séparément : en mars 2024, elle a annoncé plus de 200 améliorations d'IA sans frais supplémentaires (Source: www.axios.com). Cela positionne NetSuite favorablement par rapport à des rivaux comme SAP (qui aurait facturé des primes pour l'IA) (Source: www.axios.com).
- **Éditions sectorielles SuiteSuccess** : NetSuite propose des modèles préconfigurés « SuiteSuccess » pour diverses industries (commerce de détail, logiciels, fabrication, etc.) qui peuvent accélérer le retour sur investissement. Cette spécialisation verticale est un atout pour les clients de ces industries.

D'autre part, NetSuite fait face aux défis typiques d'une plateforme ERP générale. Les coûts d'implémentation et de personnalisation peuvent être élevés pour les PME (Source: www.linkedin.com). Les très grandes entreprises nécessitent souvent des fonctionnalités ou une personnalisation plus étendues que ce que le modèle multi-locataire de NetSuite peut facilement prendre en charge. Selon une analyse SWOT, les **faiblesses** incluent les perceptions potentielles de « verrouillage fournisseur » XaaS, ou le besoin d'un réseau robuste pour l'accès au cloud (Source: www.linkedin.com). Mais dans l'ensemble, les observateurs de l'industrie reconnaissent le soutien d'Oracle comme une force : NetSuite bénéficie de l'échelle et de la stabilité d'Oracle (Source: www.linkedin.com).

Nouveaux développements NetSuite - *NetSuite Next*

Pour l'avenir, Oracle mise gros sur l'**évolution de NetSuite axée sur l'IA**. Lors de la conférence utilisateurs d'Oracle en septembre 2025 (SuiteWorld 2025), NetSuite a dévoilé « *NetSuite Next* » - une mise à niveau majeure intégrant profondément l'IA générative et l'automatisation dans le produit (Source: the-cfo.io). Les principales fonctionnalités annoncées incluent :

- **Ask Oracle** : Un assistant conversationnel IA intégré à l'interface utilisateur. Les utilisateurs peuvent poser des questions en langage naturel (par exemple, « montrez-moi les ventes par région pour le dernier trimestre ») et obtenir des réponses contextuelles. Il est lié à la chaîne de données, de sorte que chaque réponse montre comment elle a été dérivée (Source: the-cfo.io) (Source: the-cfo.io). Le PDG Evan Goldberg l'a décrit comme « pas un copilote... [c'est] le moteur à réaction » de NetSuite (Source: the-cfo.io).
- **AI Canvas** : Un « tableau blanc IA » où les équipes collaborent sur des problèmes et déclenchent des flux de travail. Il peut assembler automatiquement des tableaux de bord ou exécuter des processus basés sur de simples commandes (Source: the-cfo.io).
- **Agentic Workflows** : Des bots de processus autonomes qui surveillent les événements commerciaux et peuvent proposer ou exécuter des actions (par exemple, « payer automatiquement les factures inférieures à 500 \$ » ou réapprovisionner le stock à des seuils prédéfinis) (Source: the-cfo.io).
- **Narrative Insights** : Des résumés narratifs et des recommandations intégrés dans les formulaires et les rapports, mettant en évidence les tendances ou les anomalies (par exemple, « Les dépenses ont augmenté de 20 % par rapport au budget, principalement en raison de X ») (Source: the-cfo.io).
- **Data Integration** : Capacité étendue à ingérer des données non structurées (documents, PDF, images) et à les incorporer dans les flux de travail via OCR/IA (Source: the-cfo.io).

NetSuite Next est conçu pour une large applicabilité : il utilise l'interface utilisateur Redwood d'Oracle (design moderne), fonctionne sur OCI et peut être activé dans les comptes clients existants sans réimplémentation complète (Source: the-cfo.io). Oracle prévoit que NetSuite Next sera disponible en avant-première pour les clients en Amérique du Nord d'ici 12 mois (c'est-à-dire fin 2026) (Source: the-cfo.io). En intégrant l'IA « nativement », Oracle espère transformer NetSuite d'un système de données en un assistant intelligent. Comme le notent Gartner et d'autres, la tendance de l'« IA agentic » remodèle l'ERP - et Oracle positionne NetSuite à l'avant-garde de ce changement.

En combinaison avec les fonctionnalités de base, ces innovations visent à **fidéliser** les clients NetSuite existants et à en attirer de nouveaux. Certains clients de l'écosystème NetSuite d'Oracle ont déjà signalé l'adoption de l'IA : par exemple, CFO Magazine (« the CFO ») rapporte que NetSuite intégrera la planification basée sur les prévisions avec les modèles GenAI. À terme, Oracle prévoit d'utiliser l'IA pour automatiser jusqu'à 40 % des tâches comptables de routine (une affirmation de l'entreprise). Cette feuille de route future souligne qu'Oracle ne considère pas NetSuite comme une entité héritée, mais comme un pilier central de sa franchise ERP cloud.

Contribution de NetSuite et Oracle Cloud ERP au Chiffre d'Affaires

Bien qu'Oracle ne divulgue pas séparément le chiffre d'affaires de NetSuite en dehors de quelques métriques limitées, nous pouvons évaluer son ampleur à partir de déclarations publiques. Le chiffre d'affaires cloud de NetSuite de 1,0 milliard de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2025 représentait environ 6 à 7 % des ventes trimestrielles totales d'Oracle, et environ 15 % du chiffre d'affaires SaaS (3,7 milliards). Pour l'exercice complet 2025, le chiffre d'affaires total d'Oracle s'élevait à 57,4 milliards de dollars (en hausse de 8 %) (Source: www.prnewswire.com). Les rapports suggèrent (et le communiqué de presse le laisse entendre) que NetSuite a contribué à une bonne partie de la croissance SaaS d'Oracle. Une estimation de marché a noté que le chiffre d'affaires cloud d'Oracle (31,6 milliards de dollars attendus pour l'exercice 2026) inclut l'IaaS et tous les SaaS – ce qui signifie que NetSuite pourrait représenter plusieurs milliards de dollars par an. Des analystes externes (par exemple, Zacks) ont noté que la croissance de NetSuite se traduit par une part substantielle de la croissance des applications SaaS d'Oracle (Source: www.nasdaq.com).

Il est également utile de comparer les segments : au quatrième trimestre de l'exercice 2024, Fusion et NetSuite ont chacun contribué à environ 0,8 milliard de dollars (croissance de 19 % et 14 %) (Source: investor.oracle.com). Au quatrième trimestre de l'exercice 2025, les deux étaient à 1,0 milliard de dollars. Cette parité suggère que les suites ERP pour le marché intermédiaire (NetSuite) et les grandes entreprises (Fusion) sont désormais des sources de revenus à peu près égales pour Oracle dans l'ERP cloud. Combiné, le chiffre d'affaires ERP *Fusion+NetSuite* s'élevait à environ 2,0 milliards de dollars au quatrième trimestre (1,0 milliard de dollars chacun) – ce qui représente environ 30 % du chiffre d'affaires SaaS total (Source: futurumgroup.com). C'est une augmentation par rapport à environ 1,6 milliard de dollars il y a un an, ce qui indique une migration continue des licences logicielles vers le cloud. (Cela suggère également que l'expansion hors site de la vaste base installée d'Oracle s'accélère.)

Positionnement Concurrentiel : Sur le marché mondial de l'ERP (cloud et on-premise), SAP est historiquement en tête (avec environ 17 % du marché total des logiciels à la mi-2025) (Source: www.nasdaq.com). Oracle (y compris NetSuite) se classe derrière SAP mais gagne du terrain. Sur le marché spécifique de l'ERP Cloud, le cabinet d'analystes Mordor Intelligence estime que SAP, Oracle et Microsoft détenaient ensemble plus de 50 % des revenus en 2024 (Source: www.mordorintelligence.com). Dans ce segment, la part d'Oracle est estimée entre 10 et 15 %. (Le chiffre d'affaires ERP cloud de SAP s'élevait à 4,25 milliards d'euros au premier trimestre 2025 (Source: www.nasdaq.com).) La forte croissance de NetSuite et les investissements massifs d'Oracle suggèrent qu'Oracle pourrait défier SAP pour la deuxième place mondiale. Oracle affirme simultanément être en bonne voie pour devenir « la plus grande entreprise d'applications cloud au monde » (Source: futurumgroup.com) (impliquant de dépasser même Salesforce), bien que cela fasse référence à une catégorie plus large que l'ERP seul.

Paysage du Marché de l'ERP Cloud

Le **marché de l'ERP cloud** connaît une expansion et une évolution rapides. Selon un rapport de Mordor Intelligence, le marché mondial de l'ERP Cloud s'élevait à environ **47,3 milliards de dollars en 2025** et devrait dépasser 117,0 milliards de dollars d'ici 2030 (TCAC ~19,9 %) (Source: www.mordorintelligence.com). Les principaux moteurs incluent : l'accélération de la transformation numérique des entreprises après la pandémie, la demande d'accès unifié aux données et l'importance croissante de l'IA/analyse dans les fonctions de back-office. Gartner a également noté que les organisations privilégient de plus en plus l'IA/ML et l'analyse intégrée dans l'ERP pour un avantage concurrentiel. Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent le segment à la croissance la plus rapide, tirant parti de l'ERP Cloud pour acquérir des processus de « meilleures pratiques » qui n'étaient auparavant abordables que pour les grandes entreprises.

La figure 2 (ci-dessous) met en évidence la croissance prévue. Le TCAC élevé reflète la réaffectation des budgets pluriannuels des systèmes hérités vers les abonnements cloud. L'Amérique du Nord devrait être en tête (35 % de part de marché) avec l'Asie-Pacifique affichant la croissance la plus rapide (TCAC ~27,9 %) (Source: www.mordorintelligence.com).

TAILLE DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ERP CLOUD (USD)	ANNÉE	(%)
2025	47,25B (Source: www.mordorintelligence.com)	-
2030	117,03B (Source: www.mordorintelligence.com)	19,9% TCAC

Tableau 2. Croissance projetée du marché mondial de l'ERP Cloud (Mordor Intelligence) (Source: www.mordorintelligence.com).

Principaux acteurs et tendances de l'industrie :

- **SAP** reste le leader du marché avec une large suite ERP ; cependant, SAP transforme agressivement ses clients ERP on-premise hérités (ECC) vers sa plateforme cloud S/4HANA, et déploie l'IA sous l'égide de la « SAP Business Technology Platform ». Le chiffre d'affaires de l'ERP cloud de SAP a augmenté d'environ 25 % au cours de l'exercice 2024, et l'entreprise a fixé des objectifs ambitieux pour la transition vers le cloud (Source: www.reuters.com).
- **Microsoft Dynamics 365** (ERP + CRM) est un concurrent sérieux, tirant parti des synergies avec Office 365, Power Platform et Azure. Son interface conviviale et sa personnalisation low-code le rendent attrayant, en particulier pour les industries déjà standardisées sur les piles Microsoft (Source: www.nasdaq.com). Le regroupement de l'IA (Copilot) par Microsoft dans sa suite est un autre avantage concurrentiel.
- **Workday, Infor, Epicor** et des dizaines de fournisseurs de niche desservent également divers secteurs verticaux, mais Oracle se distingue en étant le seul grand fournisseur à proposer à la fois une suite ERP cloud et un cloud hyperscale (OCI). Cette pile intégrée séduit les entreprises cherchant à simplifier leurs relations avec les fournisseurs.

La stratégie d'Oracle sur ce marché implique de s'appuyer sur deux piliers : la domination du marché intermédiaire avec NetSuite, et l'ERP mondial haut de gamme avec Fusion. Les analystes notent que les tendances **hybrides et multicloud** favorisent l'approche d'Oracle. Par exemple, les entreprises peuvent exécuter leur ERP principal sur Oracle Cloud et le connecter à d'autres services cloud (IA, lacs de données) grâce aux collaborations multicloud d'Oracle. De plus, Oracle a activement intégré des capacités spécifiques à l'industrie (par exemple, fabrication, santé, services publics) dans ses offres SaaS, en partie en regroupant des niches acquises dans NetSuite ou Fusion.

Tendances émergentes à surveiller :

- **IA et informations prédictives** : Les ERP cloud sont désormais en concurrence sur leur capacité à fournir des informations exploitables. Oracle, SAP et Microsoft intègrent la GenAI/ML pour la prévision, la détection d'anomalies et l'automatisation améliorée. La grande infrastructure OCI d'Oracle peut entraîner des modèles spécialisés (par exemple, son accord OpenAI rapporté) et les faire apparaître dans les modules ERP.
- **ERP composable/low-code** : Il y a une volonté de permettre des configurations ERP plus modulaires et basées sur des API. La plateforme SuiteCloud d'Oracle (pour NetSuite) et les couches d'infrastructure cloud d'Oracle soutiennent cela, permettant aux clients de créer rapidement des applications personnalisées ou d'intégrer des systèmes tiers.
- **Adaptation verticale** : Les fournisseurs d'ERP offrent davantage de fonctionnalités pré-construites pour les industries (par exemple, les éditions industrielles SuiteSuccess dans NetSuite, ou SAP Industry Cloud). Oracle améliore les solutions verticales de NetSuite (par exemple, les éditions pour le commerce de détail, la santé) pour capter ces niches.
- **Souveraineté des données et Edge** : Les pressions réglementaires amènent certaines entreprises à exiger un hébergement de données local ou des clouds souverains. Les offres Cloud@Customer et l'empreinte multicloud d'Oracle s'inscrivent dans cette démarche, garantissant que les clients peuvent répondre aux exigences locales.

Dans l'ensemble, les **perspectives du marché de l'ERP Cloud sont fortement positives**. Les entreprises de toutes tailles cherchent à remplacer les anciens systèmes on-premise par des solutions SaaS modernes. Oracle, avec son portefeuille ERP bien établi et ses investissements agressifs dans le cloud, est bien positionné pour capter une part importante de cette croissance. Les récentes prévisions de l'entreprise – RPO > 500 milliards de dollars en pipeline et > 60 milliards de dollars/an de revenus d'ici l'exercice 2027 (Source: www.datacenterdynamics.com) (Source: www.reuters.com) – impliquent qu'elle s'attend à profiter de cette forte croissance du marché.

Études de Cas et Exemples Concrets

Des exemples concrets de clients illustrent les thèmes ci-dessus. Bien qu'Oracle ne divulgue pas les noms de clients liés aux données financières, diverses études de cas mettent en lumière la valeur pratique de NetSuite :

- **Zendesk (Service Client SaaS) :** Pour rappel, **Zendesk** (l'entreprise de logiciels de support) a implémenté NetSuite OneWorld en 2012 alors qu'elle se préparait pour son introduction en bourse en 2014 (Source: www.netsuite.com.sg). La consolidation financière multi-entités de NetSuite dans plus de 150 pays a permis à Zendesk de standardiser sa comptabilité et ses rapports mondiaux. Un témoignage de Zendesk note que « NetSuite OneWorld a permis des processus financiers de premier ordre – y compris une consolidation financière mondiale quasi en temps réel de nos filiales » (Source: www.netsuite.com.sg). Cette vue unifiée a aidé Zendesk à se développer à l'international et à répondre aux exigences comptables des sociétés cotées en bourse. L'exemple de Zendesk illustre la force de NetSuite pour les entreprises en croissance rapide à l'international : la multi-devise native et la consolidation les ont sauvées du chaos des feuilles de calcul.
- **Carlile Transportation (Logistique) :** Carlile, une entreprise de logistique de fret basée en Alaska, disposait d'une « pile technologique fragmentée » avec des systèmes distincts pour l'inventaire, le transport et la finance (Source: www.netsuite.com). Sa croissance était limitée par une budgétisation et des rapports désarticulés. L'entreprise a décidé de « passer à la vitesse supérieure » en adoptant NetSuite pour ses finances (Source: www.netsuite.com). Avec le partenaire d'implémentation Appficiency, Carlile a intégré son TMS (TruckMate) existant à NetSuite, permettant une comptabilité unifiée sur plusieurs divisions (Source: www.netsuite.com). Le résultat a été des rapports multi-entités rationalisés et des processus financiers évolutifs. Le cas Carlile met en évidence la capacité de NetSuite à remplacer les solutions fragmentées dans les entreprises de taille moyenne par un ERP cloud intégré, améliorant la visibilité financière et la capacité de croissance.
- **Premier Building Maintenance (Services aux installations) :** Dans l'industrie des services aux installations, Premier a utilisé NetSuite (géré par le partenaire Vursor) pour éliminer le travail manuel. Avant NetSuite, Premier utilisait plusieurs instances QuickBooks et des feuilles de calcul, ce qui entraînait une saisie manuelle des données et des clôtures de fin de mois lentes (Source: www.netsuite.com). Après NetSuite, Premier a réduit de 70 % le temps de traitement des comptes clients et a accéléré la clôture en automatisant les flux de travail (Source: www.netsuite.com). Les responsables commerciaux ont acquis de nouvelles capacités de reporting (via SuiteAnalytics) pour surveiller la rentabilité. Le DAF de Premier a noté que le passage à NetSuite était « le jour et la nuit » par rapport à QuickBooks pour leur entreprise en expansion (Source: www.netsuite.com). C'est un exemple de PME tirant parti du modèle de données unifié de NetSuite pour gagner en efficacité.

D'autres entreprises de divers secteurs (e-commerce, fabrication, organisations à but non lucratif, etc.) signalent également des succès avec NetSuite ou Oracle Cloud ERP. Par exemple, la Corporation Nike (exemple hypothétique) pourrait gérer la consolidation financière mondiale sur Oracle ERP Cloud, ou les détaillants pourraient lier SuiteCommerce (e-commerce de NetSuite) à leur gestion des commandes. Les références exactes sont propriétaires, mais le schéma général est clair : les organisations dotées de logiciels auparavant cloisonnés trouvent de la valeur à s'unifier sur un ERP cloud moderne, citant souvent un accès plus rapide aux données et une meilleure capacité de prévision.

Ces cas confirment le récit : **les réseaux de partenaires Oracle et d'intégrateurs de systèmes génèrent de réels succès clients**, ce qui alimente à son tour les chiffres de croissance d'Oracle. Une publication d'Oracle vante que ses partenaires d'alliance ont aidé des milliers de clients dans le monde entier à rationaliser leurs opérations et à innover (Source: www.netsuite.com). Au total, de tels exemples suggèrent une large adhésion à la vision ERP cloud d'Oracle : les entreprises passent des systèmes hérités (ancien ERP + Excel) à un « ERP cloud optimisé par l'IA », précisément comme l'a décrit la direction d'Oracle lors de récents appels (Source: www.gurufocus.com) (Source: www.gurufocus.com).

Implications et orientations futures

Les résultats du T4 de l'exercice 2025 d'Oracle ont des implications significatives pour l'entreprise et le secteur de l'ERP cloud :

- **Dominance du cloud et valorisation :** En atteignant ses objectifs de revenus et en relevant ses prévisions, Oracle a validé son discours axé sur le cloud. Comme l'a noté Reuters, Oracle a relevé ses prévisions de revenus pour l'exercice 2026 à au moins 67 milliards de dollars (environ 17 % de croissance) grâce à cette demande (Source: www.reuters.com). Les marchés ont réagi : l'action d'Oracle a fortement progressé (même des rendements de plus de 30 % depuis le début de l'année fin 2025) alors que les investisseurs ont gagné confiance dans sa trajectoire cloud à long terme (Source: www.nasdaq.com). L'important carnet de commandes RPO (Remaining Performance Obligations) (désormais un demi-billion de dollars d'ici le T1 de l'exercice 2026 (Source: www.datacenterdynamics.com)) implique des revenus enregistrés bien au-delà du court terme. En effet, Oracle signale une transition du logiciel d'entreprise mature vers un fournisseur d'infrastructure cloud et IA de premier plan.

- **Paysage concurrentiel** : La concurrence reste intense. AWS et Azure sont loin devant en termes de parts de marché IaaS, donc OCI doit continuer à prouver sa valeur. SAP et Microsoft sont redoutables dans l'ERP. L'intégration des applications et de l'infrastructure d'Oracle (OCI + Oracle Apps + IA) est sa contre-stratégie. Pour l'ERP du marché intermédiaire, Microsoft promeut Dynamics 365 et les applications métier incluses avec Microsoft 365, qui offre une intégration étroite avec Office (Power BI, Teams, etc.) à un prix compétitif. La riposte d'Oracle est des GPU moins chers (par exemple, AMD MI300 à 0,10 \$ par streaming, à égalité avec NVIDIA sur le prix) et l'IA embarquée (pas de frais de licence). Les commentaires d'experts avertissent qu'Oracle doit maintenir son élan ou risquer de perdre sa notoriété.
- **Risque d'exécution** : Les dépenses d'investissement d'Oracle sont massives. Plus de 25 milliards de dollars de CapEx pour l'exercice 2026 sont engagés pour la construction d'infrastructures cloud (Source: www.datacenterdynamics.com). Cet investissement important pèse sur les flux de trésorerie à court terme (le flux de trésorerie disponible de l'exercice 2025 était négatif). Si ces dépenses d'investissement ne permettent pas la croissance ciblée (en raison de retards, de problèmes d'ingénierie ou de vents contraires économiques), cela pourrait peser sur les marges et les valorisations. Le directeur financier a souligné que, bien que la croissance soit forte, il est difficile de répondre à une demande massive (avec la rareté du matériel) (Source: futurumgroup.com). Les contraintes de la chaîne d'approvisionnement ou les ralentissements macroéconomiques pourraient tempérer certaines des projections les plus optimistes.
- **Adoption de l'ERP et impact de l'IA** : À mesure que de plus en plus d'entreprises se modernisent, le marché de l'ERP cloud devrait connaître une croissance élevée continue. Les estimations de Gartner/IDC suggèrent que de nombreuses grandes suites ERP sur site verront des mises à niveau de fin de vie vers le cloud d'ici 2030. Oracle est en mesure de capter toute la portion qui ne va pas à SAP ou à d'autres. Par exemple, la GenAI est prête à accélérer les mises à niveau ERP : les entreprises veulent les derniers assistants IA pour la clôture financière, la prévision et la conformité. Les feuilles de route d'Oracle (OCI full-stack, plus de 100 agents IA, NetSuite Next) sont alignées sur cette tendance. Les études de cas montrent que les entreprises peuvent déjà constater ces avantages en termes d'efficacité et de perspicacité. Si Oracle tient sa promesse de croissance cloud de plus de 40 %, cela exercera une pression sur ses concurrents et pourrait entraîner davantage de fusions-acquisitions (par exemple, SAP achetant un ERP cloud similaire pour défier NetSuite).
- **Attentes des clients** : Les déclarations d'Oracle concernant le doublement de sa croissance et l'atteinte de 144 milliards de dollars de revenus cloud d'ici 2030 fixent une barre très agressive. Les clients, les investisseurs et les concurrents observeront si l'expansion matérielle d'Oracle peut suivre le rythme. Le prochain lancement de NetSuite Next sera un test clé. Si les nouvelles capacités d'IA de NetSuite (Ask Oracle, workflows d'agents) améliorent considérablement la productivité des utilisateurs, cela pourrait déclencher une vague de mises à niveau. Inversement, si elles ne sont pas à la hauteur (par exemple, en raison de limitations du modèle d'IA ou de problèmes d'intégration), Oracle pourrait faire face à un écart entre les promesses et la réalité. Le concurrent d'Oracle, SAP, avance également sur l'IA (SAP a introduit ses propres assistants IA pour l'ERP à Sapphire en 2025). La manière dont les clients évalueront l'« IA dans l'ERP » pourrait déterminer les futurs taux de croissance d'Oracle par rapport à ses rivaux.

Conclusion

Les résultats du T4 de l'exercice 2025 d'Oracle reflètent une **inflexion horizontale ferme** dans la trajectoire de l'entreprise. La forte croissance à deux chiffres des revenus du trimestre, l'adoption massive du cloud et les prévisions optimistes indiquent collectivement que le virage à long terme d'Oracle vers le cloud et l'IA prend une masse critique. NetSuite, en tant que partie intégrante de la suite ERP cloud d'Oracle, prouve sa valeur : il connaît une croissance de près de 20 % et est amélioré avec l'IA générative pour assurer son rôle futur. Notamment, le PDG d'Oracle a articulé une vision de tripler l'activité cloud d'Oracle en quelques années – une vision désormais étayée par des réservations concrètes (138 milliards de dollars de RPO) et un pipeline de ventes record (Source: www.datacenterdynamics.com) (Source: futurumgroup.com).

Malgré ces succès, Oracle est toujours confronté à des défis. L'exécution du cloud doit continuer à surmonter les limitations d'approvisionnement, et la concurrence tant dans l'infrastructure (AWS/Azure) que dans les applications (SAP/Microsoft) reste intense. Les investisseurs ont exprimé certaines inquiétudes concernant les dépenses d'investissement agressives (CapEx) et les flux de trésorerie d'Oracle, ainsi que la nécessité de maintenir ces taux de croissance élevés à long terme (Source: www.gurufocus.com).

Perspectives : Dans l'ensemble, les preuves suggèrent qu'Oracle est **bien positionné pour dominer l'ERP cloud**. Son vaste portefeuille – allant des bases de données au matériel en passant par les applications intégrées – offre une proposition de valeur « full-stack » convaincante pour les entreprises. Avec l'accélération de l'adoption de l'ERP cloud par l'industrie, les récentes performances d'Oracle peuvent être considérées comme une validation de sa stratégie. La feuille de route de l'entreprise (expansion d'OCI, intégration de l'IA, amélioration de NetSuite) est alignée sur les tendances du marché vers l'automatisation pilotée par l'IA et les écosystèmes cloud unifiés. Si elle est exécutée avec succès, Oracle pourrait non seulement augmenter sa part de marché dans l'ERP et l'infrastructure, mais aussi influencer la prochaine vague d'informatique d'entreprise.

Selon les mots de Safra Catz : Oracle est en bonne voie pour devenir « 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: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)). L'analyse de ce rapport sur les résultats du T4 et l'élan de NetSuite soutient fortement cette trajectoire.

Sources : Ce rapport est basé sur les communiqués financiers officiels et les transcriptions des résultats d'Oracle (Source: investor.oracle.com) (Source: www.gurufocus.com), ainsi que sur des analyses d'experts de l'industrie et de régulateurs (Source: [futurumgroup.com](https://www.futurumgroup.com)) (Source: www.nasdaq.com) (Source: www.reuters.com) (Source: www.axios.com). Les données de marché proviennent de recherches publiées (Source: www.mordorintelligence.com) et d'actualités technologiques (Source: www.reuters.com) (Source: the-cfo.io).

Étiquettes: resultats-oracle, netsuite, cloud-erp, t4-2025, analyse-financiere, oracle-cloud-infrastructure, croissance-saas, ia-erp

À propos de Houseblend

HouseBlend.io is a specialist NetSuite™ consultancy built for organizations that want ERP and integration projects to accelerate growth—not slow it down. Founded in Montréal in 2019, the firm has become a trusted partner for venture-backed scale-ups and global mid-market enterprises that rely on mission-critical data flows across commerce, finance and operations. HouseBlend's mandate is simple: blend proven business process design with deep technical execution so that clients unlock the full potential of NetSuite while maintaining the agility that first made them successful.

Much of that momentum comes from founder and Managing Partner **Nicolas Bean**, a former Olympic-level athlete and 15-year NetSuite veteran. Bean holds a bachelor's degree in Industrial Engineering from École Polytechnique de Montréal and is triple-certified as a NetSuite ERP Consultant, Administrator and SuiteAnalytics User. His résumé includes four end-to-end corporate turnarounds—two of them M&A exits—giving him a rare ability to translate boardroom strategy into line-of-business realities. Clients frequently cite his direct, “coach-style” leadership for keeping programs on time, on budget and firmly aligned to ROI.

End-to-end NetSuite delivery. HouseBlend's core practice covers the full ERP life-cycle: readiness assessments, Solution Design Documents, agile implementation sprints, remediation of legacy customisations, data migration, user training and post-go-live hyper-care. Integration work is conducted by in-house developers certified on SuiteScript, SuiteTalk and RESTlets, ensuring that Shopify, Amazon, Salesforce, HubSpot and more than 100 other SaaS endpoints exchange data with NetSuite in real time. The goal is a single source of truth that collapses manual reconciliation and unlocks enterprise-wide analytics.

Managed Application Services (MAS). Once live, clients can outsource day-to-day NetSuite and Celigo® administration to HouseBlend's MAS pod. The service delivers proactive monitoring, release-cycle regression testing, dashboard and report tuning, and 24 x 5 functional support—at a predictable monthly rate. By combining fractional architects with on-demand developers, MAS gives CFOs a scalable alternative to hiring an internal team, while guaranteeing that new NetSuite features (e.g., OAuth 2.0, AI-driven insights) are adopted securely and on schedule.

Vertical focus on digital-first brands. Although HouseBlend is platform-agnostic, the firm has carved out a reputation among e-commerce operators who run omnichannel storefronts on Shopify, BigCommerce or Amazon FBA. For these clients, the team frequently layers Celigo's iPaaS connectors onto NetSuite to automate fulfilment, 3PL inventory sync and revenue recognition—removing the swivel-chair work that throttles scale. An in-house R&D group also publishes “blend recipes” via the company blog, sharing optimisation playbooks and KPIs that cut time-to-value for repeatable use-cases.

Methodology and culture. Projects follow a “many touch-points, zero surprises” cadence: weekly executive stand-ups, sprint demos every ten business days, and a living RAID log that keeps risk, assumptions, issues and dependencies transparent to all stakeholders. Internally, consultants pursue ongoing certification tracks and pair with senior architects in a deliberate mentorship

model that sustains institutional knowledge. The result is a delivery organisation that can flex from tactical quick-wins to multi-year transformation roadmaps without compromising quality.

Why it matters. In a market where ERP initiatives have historically been synonymous with cost overruns, HouseBlend is reframing NetSuite as a growth asset. Whether preparing a VC-backed retailer for its next funding round or rationalising processes after acquisition, the firm delivers the technical depth, operational discipline and business empathy required to make complex integrations invisible—and powerful—for the people who depend on them every day.

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.