

# Oracle rachète Agile Software

**Oracle a l'intention de racheter Agile Software pour un montant estimé à 495 millions de dollars. L'analyse d'Eddy Miller, Président de CIMdata, observateur américain du marché du PLM.**

**B**ref rappel des faits. Oracle a annoncé son intention d'acquérir l'éditeur Agile Software pour près d'un demi-milliard de dollars. Ce dernier compte 1250 clients de sa solution « Agile PLM », et plus de 10 000 entreprises utilisatrices du logiciel de visualisation-collaboration 3D commercialisé par sa filiale Cimmetry. Notons également qu'Oracle dispose déjà de deux offres PLM, l'une totalement intégrée à sa suite de progiciels de gestion intégrée, et l'autre commercialisée en tant que PDM autonome. Un rachat qui suscite donc des réactions, voici celle d'Eddy Miller, Président de CIMdata, organisme américain d'analyse spécialiste du marché du PLM.

Pour CIMdata, cette acquisition est très positive. Elle illustre la consolidation du marché PLM et la venue de nouveaux acteurs en provenance du monde des ERP. Agile a annoncé avoir réalisé un chiffre d'affaires

pour 2007 (clos fin avril) de 134 millions de dollars. Fournisseur des industries de la High-Tech, l'entreprise s'était par ailleurs diversifiée vers l'agroalimentaire depuis l'acquisition de Rodika. Reconnu comme un des éditeurs leaders dans le domaine du PLM, Agile Software n'a cependant pas dégagé de réels profits ces dernières années. Comme nous le signalions en 2006, l'entreprise était devenue une cible potentielle.

Pour les clients d'Agile, comme pour l'éditeur lui-même, cette acquisition par Oracle devrait être positive. Beaucoup plus de ressources seront consacrées au développement produit et l'environnement d'affaires devrait être nettement plus stable donc plus rassurant pour la clientèle. L'envergure internationale d'Oracle et son expertise technique dans de multiples domaines industriels devrait fournir à Agile une base solide pour développer sa compétitivité face aux ténors du marché PLM.

De plus, la base installée d'Oracle constitue une opportunité de choix pour le développement de ses ventes.

Le petit monde des éditeurs de solutions PLM a changé en une année. De six leaders, dont deux d'entre eux dépassaient à peine les 100 millions de dollars, nous sommes arrivés à un podium de cinq poids lourds dont le plus petit dépasse désormais le milliard de dollars de revenus ! Par ailleurs, les éditeurs, qui historiquement venaient du secteur de la CAO, doivent désormais compter avec des challengers provenant, eux, du monde de l'ERP : SAP et Oracle.

Pour Oracle et ses clients, ce rachat d'Agile Systems devrait également être très positif. Jusqu'à maintenant, même si Oracle proposait des solutions orientées PLM, il n'avait pas réussi à atteindre une forte position sur le marché. L'acquisition d'Agile montre donc clairement la volonté de l'éditeur de se positionner sérieusement sur ce créneau en pleine évolution.

Reste que le succès pour le jeune couple n'est pas garanti. Plusieurs questions restent en suspens. Oracle a déclaré que les solutions d'Agile constitueraient à l'avenir la base de son offre PLM. Mais que devien-



Eddy Miller, Président de CIMdata.

nent dans ce cas les outils PLM déjà développés par Oracle ? Agile dispose de plusieurs logiciels fondés sur des architectures diverses, dont certaines sont issues de concurrents d'Oracle. Seront-ils intégrés dans son nouveau portfolio ? Et que deviennent les produits proposés par Cimmetry, une filiale d'Agile ?

La roadmap de ces différents chantiers n'est pas encore annoncée.

Dans tous les cas de figure, les dirigeants ont du pain sur la planche. Ils devront relever plusieurs défis, dont l'un est l'intégration d'Agile sans que le savoir-faire et l'expertise PLM de celui-ci ne disparaisse corps et âme dans l'organisation massive Oracle. Par ailleurs, la structure de l'éditeur n'a, jusqu'à maintenant, jamais été réellement centrée sur la problématique du PLM. Saura-t-il tirer profit de l'expérience terrain acquise par Agile et de son organisation adaptée aux exigences du marché PLM ? Ce n'est pas évident et pourtant cela constitue sans doute une part importante de son succès. ■