

# Cloud : Salesforce s'offre Vlocity pour 1,3 milliard \$

L'annonce a été presque éclipsée par celle du [départ de Keith Block](#) au poste de co-CEO de Salesforce. Le rachat de Vlocity n'en reste pas moins une opération de croissance externe d'ampleur (1,3 milliard de \$) pour le spécialiste américain du CRM en mode cloud.

Comme Salesforce, Vlocity est une société basée à San Francisco (Californie). Elle fournit à six industries (télécoms, médias, énergie/services publics, assurance, santé, administration gouvernementale) des logiciels cloud et mobiles de gestion basés nativement sur la plateforme de Salesforce, dont Vlocity était partenaire de référence avant le rachat.

Fondée en 2014, Vlocity emploie plus de 1000 salariés et compte parmi ses références clients T-Mobile, Orange, Engie, ABN AMRO et MetLife, entre autres grands groupes.

## **Un partenaire de choix**

En six ans, Vlocity a levé 163 millions de dollars au total, dont 60 millions en mars 2019. Sa valorisation atteignait alors 1 milliard de dollars environ, a relevé [Techcrunch](#).

Salesforce aurait donc accepté de payer le prix fort pour s'offrir un éditeur indépendant de logiciels (ISV) qui, selon la presse américaine, étudiait d'autres options d'avenir.

Il n'empêche, dans un communiqué, David Schmaier, cofondateur et CEO de Vlocity, [a salué l'accord](#) et le travail de l'écosystème. « Les meilleures expériences client sont centrées sur des industries. Ensemble, nos clients, nos partenaires et nos employés ont accompli tant de choses. Je suis ravi [d'envisager] notre futur avec Salesforce. »

Marc Benioff, le patron de la multinationale, partage ce point de vue. Le 25 février, en marge de l'annonce des [résultats 2020](#) du groupe, le dirigeant s'est déclaré enthousiaste pour le rachat et « particulièrement heureux que David Schmaier fasse son entrée chez Salesforce. »