

# [Dreamforce Europe : Google Enterprise et salesforce.com, toujours plus proches](#)

## **Londres- Passer du B2C ou B2B ne s'avère-t-il pas difficile ? Et que représente Google Enterprise ?**

En fait, il existe une réelle synergie entre le B2C et le B2B. Ainsi, le moteur de recherche allie efficacité et simplicité d'utilisation. Des caractéristiques que recherchent justement les entreprises. C'est pourquoi nous avons bâti des équipes avec des anciens de... Oracle, IBM, etc. nous apportant le savoir-faire et les pratiques pour optimiser l'usage des technologies en entreprise. Nous avons également travaillé à renforcer la sécurité, et à jouter des connecteurs natifs vers les bases de données, le middleware, les applications...

Certes la création de Google Enterprise date de 2002 avec le lancement de la première appliance [boîtier jaune regroupant serveur physique et logiciels embarqués]. Toutefois, la stratégie de Google reste la même, organisée en trois divisions : le moteur de recherche (Search), la publicité (Ads), et les Applications d'Entreprises (Google Apps).

Google Entreprise conçoit des solutions matérielles et logicielles pour le search en entreprise, du Safe Search sous forme de service Saas (intégré par l'entreprise sur site et indexant son propre site avec des serveurs physiques mis à jour par Google. Enfin, nous proposons des services Google Maps payants avec SLA en mode Saas ou en intranet. Ou encore Google Earth en l'intégrant à des solutions de gestion logistique (supply chain), de géo-localisation, de RFID, etc.

## **En quoi Google est-il une plate-forme technologique pour l'entreprise ?**

La plate-forme technique Google Apps est hébergée chez nous et sert de socle pour les applications Gmail, GCalendar, Gtalk, Docs, ou Sites. Contre un abonnement de 40 euros par an et par utilisateur, l'entreprise accède à ces applications en bénéficiant d'un support par téléphone, de SLA pour Gmail, de 25 gigaoctets de stockage par compte, mais aussi d'API lui permettant d'intégrer les fonctions de la plate-forme dans ses propres applications ou développements.

Par ailleurs, nous proposons également une offre Google Appliance (gestion de la conformité réglementaire : archivage, horodatage, sécurité, tracking, etc.) sur Google Apps, qui s'intègre avec des applications comme Exchange, Lotus... et peut même être achetée indépendamment.

Ce segment en croissance nous amènera à doubler le nombre de nos commerciaux et technico-commerciaux sur l'année en cours. Par ailleurs, nous concluons des accords avec des revendeurs ou distributeurs pour assurer des ventes indirectes.

Enfin, des SSII comme Cap Gemini, ou de plus modestes -voire verticales-, intègrent nos technologies auprès des entreprises.

## **Au-delà de la caution et l'image envers les entreprises, que représente pour Google l'accord avec salesforce.com ?**

En premier lieu, les utilisateurs de salesforce.com peuvent essayer gratuitement et en version payante les offres Google Apps en entreprise. Le modèle reposera sur une revente par salesforce dès l'été 2008. Google Apps Standard est déjà disponible depuis le 14 avril pour les clients salesforce.com. Plus que les suites bureautiques classiques, Avec Google Docs apporte une réelle interactivité et la collaboration en temps réel sur ce type de documents (tableurs, traitements de texte et présentation), via une plate-forme robuste et éprouvée.

**Ces deux entreprises proches, et qui se rapprochent encore, semblent partager les mêmes valeurs. Si l'un rachetait l'autre, ce serait plutôt Google ?**

Google et salesforce.com partagent la même philosophie sur le Cloud Computing favorisant la coopération et les échanges. Par ailleurs, leurs fondateurs se connaissent et s'apprécient depuis 20 ans. Nous apprécions donc fortement de travailler ensemble. Et nous œuvrons à plus de collaboration avec les plates-formes de cette génération.

Pour le reste, pas de commentaire.

*Le contraire m'aurait étonné, voire plus..*