

Dreamforce Europe : Salesforce veut développer son réseau d'intégrateurs

Qu'apporte réellement le Cloud Computing et la Platform as a service (Paas) ?

Le paradigme de Cloud Computing autorise plus développement avec moins d'effort, tout en réduisant les délais et les risques. L'entreprise peut enfin développer des applications front office via une intégration simplifiée des plates-formes techniques et bases de données. D'autant plus qu'avec VisualForce pour l'interface et Force.Com pour la plate-forme, salesforce.com propose de nombreux composants et modules préintégré.

Google et salesforce.com partagent une vision commune du Cloud Computing. Traditionnellement, avec les systèmes propriétaires et –dans une moindre mesure avec le client/serveur-, il était difficile de s'assurer que toutes les filiales d'une entreprise disposent des mêmes fonctions et des mêmes possibilités d'interfaces avec le même niveau de service. Salesforce.com propose une forte personnalisation et une adaptabilité très évoluée pour faire disparaître ces barrières. De plus, il devient très simple de déployer des applications pour tous, et dans des délais bien plus courts.

Salesforce.com se positionne-t-il en vendeur de plate-forme ou de CRM ?

Nous proposons des applications d'entreprise (CRM, Ventes, Gestion de contenu, etc.) bâties et fonctionnant sur une plate-forme permettant de travailler à moindre coût, avec un risque limité, et dans des délais très courts, en toute sécurité et avec des performances éprouvées auprès de clients très exigeants.

Par ailleurs, nous avons ouvert notre technologie avec la plate-forme Force.com pour que l'entreprise ou des intégrateurs puissent développer leurs propres applications en combinant les services et les composants existants des plates-formes. Les nôtres ou celles de partenaires comme Google, Amazon, Magic Software, etc. Et ce, quelles que soient les technologies, les bases de données ou les briques middleware.

Un développement plus court et immédiatement opérationnel n'est-il pas un handicap pour des sociétés de services, sensées devenir vos partenaires ?

En premier lieu, il convient de distinguer deux types de partenaires. Les grandes sociétés comme Accenture, IBM... considère salesforce.com comme une opportunité pour leurs clients, grâce aux bénéfices dont nous avons parlé, et aussi par la réactivité que notre technologie leur apporte. Ils y voient aussi de nouveaux modèles intéressants

Pour les SSII plus modestes, locales ou régionales, outre le revenu récurrent que cela génère, nous savons que la satisfaction du client sera un driver économique. Ainsi, non seulement elles pourront développer plus de service au sein de l'entreprise satisfaite, mais elles pourront aussi séduire de nouveaux clients, grâce à leur image de SSII réactive et répondant efficacement au besoin.