

DreamForce : l'Europe, levier de croissance privilégié pour Salesforce.com

Pourquoi l'Europe serait-elle une région de prédilection pour salesforce.com ?

L'Europe incarne aujourd'hui le levier de croissance le plus important pour salesforce.com. Ce marché connaît une phase de début de maturité, et enregistre toujours une forte croissance liée à une bonne acceptation du modèle Saas. D'ailleurs, nos solutions arrivent de plus en plus en short-list lors des appels d'offres, face aux éditeurs traditionnels et même face à d'autres acteurs Saas ou Paas.

En Europe du Sud, nous sommes de plus en plus consultés, mais pas systématiquement. Donc de belles opportunités s'offrent encore à nous. Ce qui était nos prévisions de forte croissance cette année. Nous ressentons clairement cette accélération depuis décembre 2007 sur tous les secteurs économiques et quelle que soit la taille des entreprises. Cette croissance reste plus prononcée sur les grands comptes du CAC 40, et nous sommes de plus en plus consultés par le secteur public.

Les obstacles au Saas sont-ils encore vivaces ? Et qui sont aujourd'hui vos interlocuteurs dans l'entreprise ?

Les premiers freins psychologiques ont été levés. À savoir : les freins fonctionnels, la sécurité, les performances, la fiabilité, et les craintes contractuelles. Nos clients et nos réussites en ont fait la démonstration. En Europe, externaliser ses données devient une approche de plus en plus étudiée, y compris dans des domaines sensibles comme la Défense. Aujourd'hui nous affichons plus de 7000 clients en Europe, et prévoyons le doublement de nos structures en Europe du Sud, et également en France pour cette année.

Les directions opérationnelles prescrivent généralement nos solutions applicatives comme le CRM. Toutefois, nous notons un retour des DSI en tant qu'expert technique pour valider, ou même refuser, nos offres. Bien entendu, sur force.com, les DSI et les managers informatiques sont les prescripteurs, parfois via des intégrateurs ou SSII.

Comment le courant passe-t-il avec les intégrateurs français ?

Les intégrateurs français participent à notre écosystème technique et sont fortement impliqués dans ces processus d'amélioration et d'innovation.

Salesforce.com et force.com représentent un gisement de travail en concrétisant un rêve de tout intégrateur : participer au plus près à la stratégie de l'entreprise, et devenir ainsi force de proposition. Ce partenariat privilégié, sans être exclusif, favorise les sollicitations de l'entreprise cliente, mais aussi de prospects au courant de ces projets. De plus, la rapidité de déploiement de nouvelles applications accroît la capacité à répondre à plus de projets.