

Microsoft et Salesforce, un partenariat poussé par les métiers

Et de trois ! Après SAP et Oracle, c'est au tour de **Salesforce** de signer un partenariat avec **Microsoft** autour d'une meilleure intégration des solutions CRM dans produits Office et Windows de la firme de Redmond. Satya Nadella et Marc Benioff n'ont pas dévoilé les conditions financières de cet accord, mais ont expliqué chacun à leur tour les bienfaits de cette association. « *Nous voulons apporter plus de valeurs à nos clients et ils demandaient à ce que l'on travaille les uns avec les autres* », souligne le CEO de Microsoft, pendant que le dirigeant de Salesforce explique « *nous souhaitons tous les deux la croissance de nos revenus et investir dans nos cœurs de métiers* ».

Concrètement, ce partenariat prévoit **une intégration et une interopérabilité** des différentes solutions des deux sociétés, notamment la suite bureautique hébergée Office 365 et ses différentes composantes. Le service de stockage en ligne **OneDrive for Business** et la plate-forme collaborative **SharePoint Online** seront intégrés au sein de l'offre Salesforce. L'éditeur californien développera également une application qui permettra d'exploiter des ressources CRM à travers Power BI. Lancée en début d'année, cette offre liée à Office 365 exploite la puissance de l'infrastructure cloud Azure et ses passerelles avec Hadoop pour le traitement et l'analyse de données.

Les applications Office Mobile et Office pour iPad sont également concernées par ce rapprochement. Elles permettront la collaboration sur des contenus depuis les outils Salesforce... et la nouvelle plate-forme **Salesforce1**. Celle-ci sera d'ailleurs portée sur Windows et Windows Phone 8.1, avec une préversion cet automne et une disponibilité générale prévue pour 2015.

Reste que cet accord a soulevé le scepticisme de la part des analystes sur sa pérennité. Microsoft dispose de ses propres outils CRM, Dynamics, qui rentrent en concurrence directe avec celle proposée par Salesforce. Les deux dirigeants ont évité de se prononcer sur la concurrence entre leurs solutions pour ne parler que des bénéfices de l'intégration pour les clients.