

'No Software', le credo de Marc Benioff, Salesforce.com

Il a créé Salesforce.com en mars 1999, et depuis lors, il dirige une compagnie qui ne cesse de grandir? Marc Benioff semble sorti du même moule qu'un Larry Ellison (Oracle) ou qu'un Scott McNealy (Sun), avec dans ses gènes la même force qui l'anime pour imposer sa vision de '

La fin du logiciel' et s'opposer à Microsoft ou SAP.

Marc Benioff, *chairman* et CEO de Salesforce.com, était parisien ce jeudi 14 septembre, tout à sa vision du '**Business Web**' qu'il a souhaité partager avec des journalistes et des clients de son service de CRM à la demande, et qui est contenue dans un cri : « **No Software** » .

« *Les clients sont la réalité* », rappelle-t-il tout d'abord.

Et pour associer le geste à la parole, il démontre la nouvelle technologie de tableau de bord (*dashboard*) de la nouvelle version Winter 07 de Salesforce.com. Ce nouvel environnement démontre la volonté de l'éditeur de s'ouvrir à ses partenaires, pour lesquels il fournit ses API pour leur permettre de construire des composants.

« *Pour la première fois, nous proposons une plate-forme de tableau de bord dont l'architecture n'est pas traditionnelle. Salesforce.com ouvre son architecture pour 'objétiser' tous les besoins des managers. C'est notre concept de 'dashboards', notre 'dashboard platform' qui dispose d'un très haut niveau d'intégration.* »

Lorsque l'inattendu succès du CRM à la demande de Salesforce.com a été confirmé, le groupe s'est interrogé sur ses prochains apports aux demandes de ses clients. Mais l'origine de Marc Benioff, spécialiste des bases de données, l'a amené à préférer se concentrer sur le projet de développer une plate-forme « *pour faire autre chose* » et donner ainsi naissance à AppExchange.

Aujourd'hui, plus de 300 applications '*on demand*' ? dont un tiers développées par Salesforce ? sont proposés aux clients du service. « *Sans installation, sans système d'exploitation, sans mise à jour. Nos clients n'ont plus qu'à tester les produits, jusque sur leur Blackberry ou leur Windows Mobile.* »

« *Nous ne pouvons former une boîte fermée comme SAP, nous ne pouvons tout faire, mais nos clients le peuvent. Et personne n'a de plate-forme comme AppExchange, qui propose une intégration simple et rapide au 'backoffice' afin d'extraire des données directement sur SAP ou Oracle.* »

Mais très vite Marc Benioff s'enflamme en évoquant sa stratégie du '*multi-tenant*' (multi locataire) des services '*à la demande*' par rapport au '*mono-tenant*' de la licence des éditeurs. « *Microsoft et SAP veulent que vous restiez sur leur modèle de 'cash'. Ils veulent continuer de vendre leurs logiciels.* »

Et de démonter le modèle de Microsoft en décrivant une installation de Dynamics CRM : « *Vous devez installer Windows, SQL Server, Exchange, CRM Server, Active Directory, Indexing Server, Exchange Router, Reporting Services, Visual Studio, XML Services, .NET Framework, IIS, MDAC, les packs de services, etc..* »

A l'opposé, le duo Salesforce.com et AppExchange est basé sur une plate-forme '*multi locataires*'. Et

d'affirmer que « AppExchange est l'eBay des applications d'entreprise. Le 'multi-tenant' est le futur du logiciel professionnel, car sur Internet, tout est possible...»