

Oracle veut 'mettre en pièces' Salesforce

La guerre qui sévit dans le monde des logiciels pour entreprises n'est pas prête de s'achever. L'ogre Oracle veut asseoir sa domination. Par tous les moyens. Il y a bien sûr les rachats, qui se sont accélérés ces derniers mois avec l'acquisition de Siebel. Mais aussi la déstabilisation.

Et sur ce terrain, l'éditeur est très fort. Ainsi, Charles Phillips président d'Oracle a déclaré préféré battre Salesforce plutôt que de le racheter. Salesforce est aujourd'hui une proie de choix, c'est le plus petit acteur du CRM. Ses déclarations sont plutôt violentes: « *Il sera amusant de les réduire en pièces* », a-t-il affirmé lors d'une rencontre avec la presse à New York. « *Nous avons divers moyens de le faire et c'est ce que nous ferons à court terme* », explique-t-il. La hache de guerre entre les deux éditeurs est donc loin d'être enterrée. Rappelons que Mark Benioff, fondateur de Salesforce est un ancien d'Oracle, et un protégé de Larry Ellison CEO d'Oracle. Car Mark Benioff n'est pas non plus avare de déclarations assassines. Lors du rachat de Siebel, il commentait ainsi la stratégie de son concurrent: « *Elle est simple: au lieu d'innover, achetons le maximum de logiciels installés possible, appelons-le tout « Oracle Fusion » et assurons-nous que tous utilisent des bases Oracles.* » Aujourd'hui, le ton monte encore un peu plus et les prochains mois risquent d'être difficiles pour Salesforce.