

Salesforce à vendre, Oracle dans les starting-blocks ?

L'action de **Salesforce.com** a bondi de 11,6 % à 74,65 dollars mercredi soir à la Bourse de New York. Selon l'agence [Bloomberg](#), le spécialiste du Cloud d'entreprise fondé et présidé par **Marc Benioff** aurait, en effet, été approché par un possible acquéreur. Annonce qui a logiquement emballé les marchés.

L'entreprise américaine **valorisée 49 milliards de dollars** étudierait la proposition avec des conseillers financiers. A un tel niveau, la liste des repreneurs potentiel est nécessairement étroite.

Oracle, IBM, HP ou Microsoft

Oracle, référence du logiciel d'entreprise et des bases de données, est le nom le plus souvent cité par les analystes. L'ancien employeur de Marc Benioff est un adepte des acquisitions pour gagner de nouveaux marchés et doper sa croissance. Dans le **Cloud**, où l'éditeur est arrivé relativement tardivement, l'intégration de Salesforce serait un atout de poids. Oracle en a les moyens.

La firme cofondée par **Larry Ellison** dispose de **43,8 milliards de dollars de trésorerie** et gère 32,3 milliards de dettes. Le coût d'emprunt étant peu élevé sur le marché obligataire, Oracle va en profiter pour amasser **10 milliards de dollars de fonds** supplémentaires via la vente de nouvelles obligations. Des fonds qui pourraient donc servir à financer de futures acquisitions.

D'autres noms de repreneurs high-tech pour Salesforce circulent dans les milieux financiers : **IBM**, qui se développe dans le logiciel et les services Cloud, son concurrent **HP**, un habitué des acquisitions d'ampleur (mais s'il est échaudé par le coûteux rachat d'Autonomy), ou encore **Microsoft**, qui a opté pour [une stratégie « Mobile first, Cloud first »](#). L'éditeur européen SAP, en revanche, a déclaré la semaine dernière ne pas avoir l'intention de faire une acquisition majeure dans un proche avenir.

Lire aussi :

[95 % du catalogue d'Oracle sera dans le Cloud en 2015](#)

[Résultats : mission réussie pour Salesforce en 2014](#)